

**PELAKSANAAN KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM MENINGKATKAN
KEAKTIFAN BELAJAR MATA PELAJARAN KORESPONDENSI
KOMPETENSI KEAHLIAN ADMINISTRASI
PERKANTORAN SMKN 2 MAGELANG**

SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Yogyakarta
sebagai Persyaratan guna Memperoleh
Gelar Sarjana Pendidikan**



Oleh:

KENNIA UTAMI

NIM 11402241004

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN ADMINISTRASI PERKANTORAN
JURUSAN PENDIDIKAN ADMINISTRASI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2015**

PERSETUJUAN

**PELAKSANAAN KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM MENINGKATKAN
KEAKTIFAN BELAJAR MATA PELAJARAN KORESPONDENSI
KOMPETENSI KEAHLIAN ADMINISTRASI PERKANTORAN
SMKN 2 MAGELANG**

SKRIPSI

Oleh:
Kennia Utami
NIM 11402241004

Telah disetujui dan disahkan pada tanggal 11 Juni 2015
Untuk dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir Skripsi

Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran
Jurusan Pendidikan Administrasi
Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Yogyakarta

Disetujui,
Dosen Pembimbing



Purwanto, M.M., M.Pd.
NIP. 19570403 198303 1 005

HALAMAN PENGESAHAN




SKRIPSI

**PELAKSANAAN KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM MENINGKATKAN
KEAKTIFAN BELAJAR MATA PELAJARAN KORESPONDENSI
KOMPETENSI KEAHLIAN ADMINISTRASI PERKANTORAN
SMKN 2 MAGELANG**

Kennia Utami
NIM 11402241004

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir Skripsi
Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta
Pada tanggal 22 Juni 2015 dan dinyatakan telah memenuhi syarat
guna memperoleh gelar Sarjana Pendidikan

DEWAN PENGUJI

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Joko Kumoro, M.Si.	Ketua Penguji		25/6 2015
Purwanto, M.M., M.Pd.	Sekretaris		25/6 2015
Muslikhah D., M.Pd.	Penguji Utama		25/6 2015

Yogyakarta, 26 Juni 2015
Fakultas Ekonomi
Universitas Negeri Yogyakarta
Dekan



Dr. Sugiharsono, M.Si.
NIP. 19550328-198303 1 0029

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Kennia Utami

NIM : 11402241004

Program Studi : Pendidikan Administrasi Perkantoran

Fakultas : Ekonomi

Judul : **PELAKSANAAN KOMUNIKASI PERSUASIF**

**DALAM MENINGKATKAN KEAKTIFAN
BELAJAR MATA PELAJARAN KORESPONDENSI
KOMPETENSI KEAHLIAN ADMINISTRASI
PERKANTORAN SMKN 2 MAGELANG**

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini benar-benar hasil karya saya sendiri. Sepanjang sepengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain atau telah dipergunakan dan diterima sebagai persyaratan dalam penyelesaian studi pada universitas lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti penulisan karya ilmiah yang telah lazim.

Yogyakarta, 22 Juni 2015

Yang Menyatakan,



Kennia Utami

NIM 11402241004

MOTTO

“Dan apabila hamba-hamba-Ku bertanya kepadamu (Muhammad) tentang aku, maka sesungguhnya Aku dekat. Aku kabulkan permohonan orang yang berdoa apabila dia berdoa kepada-Ku”

(QS. Al-Baqarah: 186)

“Ya Allah, tidak ada kemudahan kecuali yang Engkau buat mudah. Dan Engkau menjadikan kesedihan (kesulitan), jika Engkau kehendaki pasti akan menjadi mudah”

(HR. Ibnu Hibban)

“Pengetahuan tidaklah cukup: kita harus mengamalkannya. Niat tidaklah cukup: kita harus melakukannya”

(Johann Wolfgang von Goethe)

“Jangan takut salah, karena dengan kesalahan yang pertama kita dapat menambah pengetahuan untuk mencari jalan yang benar pada langkah yang kedua”

(Buya Hamka)


“Struggle is a must!”

(Penulis)


PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim.

Syukur tiada terhingga kepada Allah SWT atas segala karunia dan kemudahan yang diberikan sehingga karya sederhana ini dapat terselesaikan. Ku persembahkan karya sederhana ini teruntuk:

 Keluargaku tercinta

Terutama Ayah dan Ibu yang selalu memanjatkan doa-doa terbaiknya untuk kebaikan hidup anak-anak mereka. Kasih sayang, nasehat dan segala dukungan yang terus-menerus sampai akhirnya aku bisa menyelesaikan skripsi ini. Semoga ini dapat memberikan kebahagiaan untuk Ayah dan Ibu.

 Almamaterku, Universitas Negeri Yogyakarta yang telah memberikan pengalaman hidup tak akan pernah terlupakan di masa perantauanku.

**PELAKSANAAN KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM MENINGKATKAN
KEAKTIFAN BELAJAR MATA PELAJARAN KORESPONDENSI
KOMPETENSI KEAHLIAN ADMINISTRASI PERKANTORAN
SMKN 2 MAGELANG**

Oleh:
Kennia Utami
NIM 11402241004

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan komunikasi persuasif dalam upaya meningkatkan keaktifan belajar siswa kelas X Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMKN 2 Magelang.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan penyajian data secara persentase. Subjek dalam penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 85 siswa siswa kelas X Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran (diperoleh melalui perhitungan rumus sampel Slovin) serta guru mata pelajaran korespondensi. Uji coba instrumen penelitian dilakukan di SMKN 1 Bantul. Uji coba validitas menggunakan korelasi *Product Moment* dari Pearson. Teknik pengumpulan data meliputi kuesioner (angket), wawancara, dan dokumentasi. Data yang diperoleh dianalisis dengan teknik deskriptif persentase.

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan, maka diperoleh hasil bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dapat meningkatkan keaktifan belajar siswa. Pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa terdapat dalam kategori cukup baik dengan besaran persentase yang diperoleh yaitu sebesar 51,8% atau sebanyak 44 siswa, 42,3% atau 36 siswa menyatakan dalam kategori baik, 3,6% atau 3 siswa dalam kategori sangat baik, dan 2,3% atau 2 siswa menyatakan dalam kategori kurang baik. Pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa ditinjau melalui teknik-teknik komunikasi persuasif yang meliputi teknik asosiasi 44,7% dalam kategori cukup baik, teknik integrasi 44,7% dalam kategori baik, teknik ganjaran 45,8% dalam kategori cukup baik, teknik tataan 45,8% dalam kategori baik, dan teknik *red-herring* 43,5% dalam kategori cukup baik.

Kata kunci: Komunikasi Persuasif, Keaktifan Belajar, Korespondensi

**THE IMPLEMENTATION OF PERSUASIVE COMMUNICATION
ON INCREASING THE LEARNING ACTIVENESS ON
CORRESPONDENCE SUBJECT STUDIES OF OFFICE
ADMINISTRATION SKILL COMPETENCY
IN SMKN 2 MAGELANG**

By:
Kennia Utami
NIM 11402241004

ABSTRACT

This research aims to know the implementation of persuasive communication in an attempt to increase the learning activeness of the X class student of the Office Administration in SMKN 2 Magelang.

This research is descriptive percentage research. The subject sample of this study is 85 students of grade X Office Administration Skill class (the sample obtained through the calculation of the Slovin formula) and from the correspondence teacher. The instrument-test was conducted at SMKN 1 Bantul. The validity test using Pearson's Product Moment correlation. The data collection techniques include of a questionnaire, interview, and documentation. The data obtained were analyzed using descriptive percentage technique.

Based on the research that held, the implementation of the persuasive communication can increase students learning activeness is stated in the fair category with obtained percentage of 51,8% or 44 students, 42,3% or 36 students included in good category, 3,6% or 3 students included in the very good category, and 2,3% or 2 students included in the bad category. The implementation of persuasive communication in increasing students' learning activeness which reviewed through the persuasive communication technique included of association technique 44,7% in quite well category, integration technique 44,7% in good category, reward technique 45,8% in quite well category, setting technique 45,8% in good category, and the red-herring technique 43,5% in quite well category.

Keywords: Persuasive communication, learning activeness, correspondence

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Mata Pelajaran Korespondensi Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 2 Magelang” ini dengan baik dan lancar.

Penulis menyadari sepenuhnya, tanpa bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih setulusnya kepada:

1. Prof. Dr. Rochmat Wahab, M.Pd., MA. Rektor Universitas Negeri Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan untuk menyelesaikan studi.
2. Bapak Dr. Sugiharsono, M.Si. Dekan Fakultas Ekonomi UNY yang telah memberikan izin untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Joko Kumoro, M.Si., Ketua Jurusan Pendidikan Administrasi dan Ketua Penguji yang telah memberikan izin dalam penyelesaian skripsi ini serta memberikan saran.
4. Bapak Purwanto, M.M., M.Pd. Dosen pembimbing yang dengan sabar mengarahkan, membimbing, memberikan waktu, motivasi dan ilmunya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
5. Ibu Muslikhah Dwihartanti, M.Pd. Dosen narasumber yang telah memberikan masukan serta ilmunya sehingga skripsi ini menjadi lebih baik.
6. Seluruh dosen Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran yang telah memberikan ilmu yang sangat bermanfaat selama masa perkuliahan.
7. Bapak Drs. Supriyatno, M.Pd. Kepala Sekolah SMK N 2 Magelang yang telah memberikan izin dalam pemerolehan data yang dibutuhkan dalam skripsi ini.
8. Ibu Dra. Erna Listyaningsih, ketua kompetensi keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 2 Magelang yang telah memberikan informasi yang dibutuhkan dalam skripsi ini.

9. Siswa kelas X Administrasi Perkantoran SMK Negeri 2 Magelang atas kerja sama selama proses pengambilan data dalam skripsi ini.
10. Adik-adikku, Aditya Utama dan Adelia Utami yang telah memberikan semangat dan motivasi untuk menyelesaikan skripsi agar dapat segera pulang.
11. Suhandar, S.Pd.I., atas segala perhatian yang luar biasa, semangat dan kebersamaan hingga skripsi ini dapat terselesaikan.
12. Teman-teman Pendidikan Administrasi Perkantoran A09 2011 atas motivasi, doa, canda tawa dan kebersamaan yang membuat masa perkuliahan berwarna sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
13. Cicilia R. Monica, Annisa Wulandari, Shavira Nuroktavia, Windi Yanuarti, sahabat-sahabat terbaik yang selalu menyemangati dan menantiku kembali pulang.
14. Yuniati, Maria Pransiska, Putri Azkiya K., Ristyahana N., Vera Olivia R., Rospita F. Utami atas semangat yang tak pernah henti diberikan.
15. Semua pihak yang telah membantu dan mendukung selama proses penyelesaian skripsi ini yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan. Saran dan kritik yang membangun akan penulis terima dengan senang hati, demi perbaikan penulisan di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak.

Yogyakarta, 22 Juni 2015

Penulis



Kennia Utami

NIM. 11402241004

DAFTAR ISI

ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Pembatasan Masalah	6
D. Rumusan Masalah	7
E. Tujuan Penelitian	7
F. Manfaat Penelitian	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9
A. Deskripsi Teori	9
1. Tinjauan Komunikasi	9
a. Pengertian Komunikasi	9
b. Unsur-unsur Komunikasi	12
c. Hakikat Komunikasi	14
d. Proses Komunikasi	15
e. Teknik Komunikasi	17
f. Faktor Penghambat Komunikasi	18
g. Tujuan Komunikasi	21
2. Tinjauan Komunikasi Persuasif	23
a. Pengertian Komunikasi Persuasif	23
b. Prinsip Komunikasi Persuasif	25

c. Jenis-jenis Persuasi	27
d. Teknik-teknik Komunikasi Persuasif	28
3. Tinjauan Keaktifan Belajar Siswa	30
a. Pengertian Keaktifan Belajar Siswa	30
b. Jenis-jenis Keaktifan Belajar Siswa	34
c. Faktor Pendorong Keaktifan Belajar Siswa	36
d. Kadar Keaktifan Belajar Siswa	38
B. Hasil Penelitian yang Relevan	40
C. Kerangka Pikir	42
D. Pertanyaan Penelitian	43
BAB III METODE PENELITIAN	44
A. Desain Penelitian	44
B. Tempat dan Waktu Penelitian	44
C. Subjek Penelitian	44
D. Definisi Operasional	45
E. Teknik Pengumpulan Data	46
F. Instrumen Penelitian	47
G. Uji Coba Instrumen	49
H. Teknik Analisis Data	52
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	55
A. Hasil Penelitian	55
B. Pembahasan	80
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	87
A. Kesimpulan	87
B. Saran	90
DAFTAR PUSTAKA	92
LAMPIRAN	94

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Kisi-kisi Instrumen	48
2. Skor Alternatif Jawaban	48
3. Kisi-kisi instrumen.....	49
4. Interpretasi Nilai Reliabilitas Instrumen.....	52
5. Hasil Uji Coba Reliabilitas Instrumen	52
6. Skala Kriteria	54
7. Sarana dan Prasarana SMK N 2 Magelang.....	57
8. Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Siswa	61
9. Teknik Asosiasi dalam Pelaksanaan Komunikasi Persuasif.....	64
10. Teknik Integrasi dalam Pelaksanaan Komunikasi Persuasif	67
11. Teknik Ganjaran dalam Pelaksanaan Komunikasi Persuasif.....	71
12. Teknik Tataan dalam Pelaksanaan Komunikasi Persuasif.....	74
13. Teknik <i>Red-herring</i> dalam Pelaksanaan Komunikasi Persuasif.....	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Jenis-jenis Interaksi dalam Belajar Mengajar	39
2. Alur Kerangka Pikir	43
3. <i>Pie Chart</i> Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Siswa.....	62
4. <i>Pie Chart</i> Teknik Integrasi pada Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Siswa.....	65
5. <i>Pie Chart</i> Teknik Asosiasi pada Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Siswa.....	68
6. <i>Pie Chart</i> Teknik Ganjaran pada Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Siswa.....	72
7. <i>Pie Chart</i> Teknik Tataan pada Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Siswa.....	75
8. <i>Pie Chart</i> Teknik <i>Red-herring</i> pada Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Siswa.....	79

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Surat Pengantar Kuesioner.....	94
2. Kuesioner Uji Coba	95
3. Tabulasi Hasil Uji Coba Instrumen	97
4. Hasil Uji Validitas Instrumen.....	99
5. Uji Validitas Instrumen.....	100
6. Uji Reliabilitas Instrumen.....	102
7. Pedoman Wawancara.....	104
8. Surat Pengantar Kuesioner.....	105
9. Kuesioner Penelitian	106
10. Tabulasi Hasil Angket Penelitian.....	108
11. Distribusi Frekuensi	112
12. Hasil Wawancara	119
13. Objek Penelitian.....	123
14. Surat Izin Penelitian	130

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia sebagai makhluk sosial tentu saja tidak dapat memisahkan hidupnya dengan manusia lain. Manusia memiliki kebutuhan dan kemampuan serta kebiasaan untuk berkomunikasi dan berinteraksi dengan sesama. Manusia tidak dapat hidup sendiri atau mencukupi kebutuhan sendiri dalam kehidupan sehari-hari. Setiap manusia cenderung untuk berkomunikasi, berinteraksi, dan bersosialisasi dengan manusia lainnya.

Komunikasi merupakan kebutuhan bagi setiap individu yang hidup di dalam suatu masyarakat. Komunikasi menjadi alat bagi setiap individu untuk menyampaikan pesan kepada individu atau kelompok lainnya. Komunikasi begitu melekat di dalam diri manusia. Sangat mustahil apabila seseorang bisa hidup sendiri tanpa menjalin komunikasi dengan orang lain. Manusia selalu ingin mengetahui apa yang terjadi mengenai lingkungan sekitarnya. Rasa ingin tahu itulah yang memaksa manusia untuk berkomunikasi dengan orang lain.

Komunikasi merupakan salah satu unsur penting dalam kehidupan manusia karena komunikasi hadir di segala aktivitas yang dilakukan setiap insan. Kegiatan berkomunikasi yang dilakukan setiap manusia bermaksud untuk menyampaikan informasi atau pesan dari satu pihak (komunikator) ke pihak lain (komunikan). Melalui komunikasi tersebut, seseorang dapat

saling tukar menukar informasi, berbagi pengalaman, melakukan kegiatan kerja sama dengan orang lain, dan juga aktivitas lainnya.

Seiring berjalannya waktu, komunikasi tentu mengalami berbagai perkembangan yang dapat menyebabkan proses komunikasi semakin memiliki nilai dan manfaat yang penting dalam kehidupan. Apabila seseorang memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik, maka mereka dapat menjalani kehidupannya dengan lebih baik karena hubungan antar sesama manusia diawali dengan adanya interaksi satu dengan yang lain.

Salah satu bentuk interaksi yang terjadi antar manusia dapat ditemui pada pelaksanaan kegiatan pendidikan. Komunikasi memiliki peran yang sangat penting serta mutlak dilakukan dalam pelaksanaan pembelajaran. Sesuai dengan Permendiknas No. 16 tahun 2007 tentang Standar Kualifikasi Akademik dan Kompetensi Guru, salah satu kompetensi inti dalam kompetensi pedagogik adalah kompetensi komunikasi. Pada standar kompetensi itu disebutkan, “berkomunikasi secara efektif, empatik dan santun dengan peserta didik” yang kemudian diperinci menjadi memahami berbagai strategi komunikasi yang efektif, empatik, dan santun, baik secara lisan maupun tulisan serta berkomunikasi secara efektif, empatik, dan santun dengan peserta didik dengan bahasa yang khas dalam interaksi pembelajaran yang terbangun secara siklikal.

Melalui kegiatan komunikasi yang efektif, maka akan membantu guru dalam menyampaikan materi pembelajaran kepada para siswa. Komunikasi dapat dikatakan sebagai modal utama bagi seorang guru

dalam mendukung profesinya. Pada pelaksanaan komunikasi yang dilakukan, akan membuat guru lebih mudah dalam mentransfer ilmu kepada para siswa sebagai usaha untuk mencapai hasil pembelajaran yang lebih optimal.

Pelaksanaan komunikasi persuasif saat proses pembelajaran merupakan salah satu cara yang sebaiknya dilakukan oleh para guru. Komunikasi persuasif merupakan proses komunikasi yang bertujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat dan perilaku seseorang, baik secara verbal maupun nonverbal. Teknik komunikasi ini bersifat mengajak atau mendorong siswa agar mengikuti, memperhatikan serta memahami materi yang disampaikan oleh guru. Sehingga dapat menimbulkan kesadaran dalam diri masing-masing siswa akan begitu pentingnya proses pembelajaran.

Sering ditemui pada praktik pembelajaran di kelas, komunikasi masih bersifat satu arah. Guru masih menjadi fokus utama sebagai pemberi pengetahuan sementara siswa sebagai penerima belum berperan aktif dalam pembelajaran sehingga tidak sedikit dari siswa yang bersikap pasif dalam proses pembelajaran. Hal tersebut dapat dikatakan bahwa komunikasi persuasif yang terlaksana belum optimal. Apabila guru melaksanakan komunikasi persuasif dengan optimal maka akan menimbulkan *feedback* positif yang diberikan oleh siswa selama proses pembelajaran berlangsung.

Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Negeri 2 Magelang merupakan salah satu lembaga pendidikan dalam Bidang Bisnis dan Manajemen yang menjadi tempat berlangsungnya kegiatan interaksi antara guru dan siswa. Berdasarkan hasil pengamatan pada saat melakukan kegiatan Program Pengalaman Lapangan (PPL), ditemukan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif yang terjadi dalam proses pembelajaran di kelas belum optimal. Hal tersebut dapat dilihat dari masih rendahnya tingkat keaktifan belajar siswa ketika proses pembelajaran berlangsung di kelas X SMK Negeri 2 Magelang Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran khususnya pada mata pelajaran korespondensi.

Pemilihan mata pelajaran Korespondensi ialah karena korespondensi merupakan salah satu mata pelajaran pada kelompok C2 (Dasar Kompetensi Kejuruan) yang dipelajari oleh siswa di kelas X sesuai dengan penerapan kurikulum 2013. Selama mempelajari mata pelajaran ini, siswa tidak hanya diberikan materi mengenai korespondensi yang identik dengan surat-menyurat (komunikasi tertulis) tetapi juga materi mengenai komunikasi lisan. Mata pelajaran ini menuntut siswa untuk aktif dalam pembelajaran karena siswa diharapkan memiliki keterampilan dalam berkomunikasi baik lisan maupun tertulis.

Komunikasi menjadi dasar yang penting dalam proses pembelajaran. Hal tersebut dikarenakan agar respon yang muncul dapat sesuai dengan apa yang dikehendaki oleh guru demi tercapainya tujuan pembelajaran. Pada kenyataannya, komunikasi yang terjadi khususnya komunikasi

persuasif belum dapat memberikan rangsangan atau *stimulus* kepada siswa agar dapat berinteraksi pada saat proses pembelajaran berlangsung. Selain itu guru juga cenderung kurang tegas pada siswa yang melakukan pelanggaran.

Ketika guru melontarkan pertanyaan mengenai materi yang disampaikan, terdapat beberapa siswa tidak memberikan jawaban atas pertanyaan yang diberikan. Siswa yang sering menjawab dan memberikan respon hanya berkisar pada siswa tertentu saja. Selain itu, dapat dilihat ketika guru sedang mengajar, tidak begitu banyak siswa yang bertanya melainkan mereka hanya menjawab pertanyaan sekadarnya saja apabila guru memberi pertanyaan.

Sering dijumpai fenomena dimana siswa kurang memperhatikan guru ketika sedang menyampaikan materi pelajaran di dalam kelas yang tentu saja dapat menyebabkan rendahnya partisipasi siswa.. Beberapa siswa sibuk dengan kegiatan mereka masing-masing. Ada siswa yang berbicara dengan teman lainnya, ada pula siswa yang tengah sibuk menggunting kuku ataupun diam-diam bermain *handphone*. Hal tersebut dapat menunjukkan masih kurangnya perhatian siswa sehingga pelaksanaan komunikasi persuasif harus lebih dioptimalkan lagi.

Apabila seorang guru menerapkan komunikasi persuasif kepada siswa yang bertujuan agar siswa memiliki kesadaran atas segala macam kegiatan yang dilakukan oleh gurunya, khususnya kesadaran dalam memperhatikan materi yang disampaikan dan menjadi aktif dalam proses

pembelajaran. Tentu saja guru juga harus memperhatikan daya tarik pesan yang hendak disampaikan kepada siswa agar menambah kesadaran para siswa.

Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan di atas, maka penelitian ini berjudul *“Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Mata Pelajaran Korespondensi Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMKN 2 Magelang”*.

B. Identifikasi Masalah

- a. Komunikasi masih dominan bersifat satu arah. Guru masih menjadi fokus yang utama dalam pembelajaran.
- b. Pelaksanaan komunikasi persuasif yang belum optimal.
- c. Rendahnya keaktifan belajar siswa dalam proses pembelajaran. Siswa yang aktif selama proses pembelajaran hanya beberapa siswa.
- d. Kurangnya perhatian siswa saat guru sedang menyampaikan materi pelajaran di dalam kelas. Beberapa siswa sibuk dengan kegiatan masing-masing.

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dijelaskan di atas serta mengingat keterbatasan dari segi waktu, tenaga, dan biaya maka dalam penelitian ini perlu diberikan batasan. Pembatasan penelitian ini berfokus

pada pelaksanaan komunikasi persuasif yang belum optimal serta rendahnya keaktifan belajar siswa.

D. Perumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini ialah apakah pelaksanaan komunikasi persuasif dapat meningkatkan keaktifan belajar mata pelajaran korespondensi Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Negeri 2 Magelang?

E. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah yang tertera, maka penelitian yang dilakukan ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan komunikasi persuasif dalam upaya meningkatkan keaktifan belajar mata pelajaran korespondensi Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Negeri 2 Magelang.

F. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi para pembaca untuk menambah ilmu pengetahuan serta menjadi bahan pertimbangan bagi peneliti selanjutnya yang akan mengadakan penelitian di masa mendatang dalam bidang yang sama yakni mengenai komunikasi persuasif.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Mahasiswa

Hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan, pengalaman serta kemampuan peneliti dalam melakukan penelitian dan juga sebagai salah satu prasyarat guna memperoleh gelar Sarjana Pendidikan.

2) Bagi Sekolah

Memberikan informasi, masukan serta dapat menjadi bahan pertimbangan bagi sekolah khususnya Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui pelaksanaan komunikasi persuasif.

3) Bagi Civitas Akademika

Penelitian ini sebagai bahan tambahan koleksi pustaka serta referensi atau bahan acuan yang bermanfaat bagi mahasiswa atau siapapun yang membacanya.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Teori

1. Tinjauan Komunikasi

a. Pengertian Komunikasi

Salah satu unsur terpenting dalam keberlangsungan hidup setiap insan manusia ialah komunikasi. Setiap manusia hampir dipastikan melakukan kegiatan komunikasi antara satu dengan yang lain. Hal itu dikarenakan komunikasi merupakan kebutuhan hidup di samping kebutuhan fisik dan non fisik yang lain.

Komunikasi sangat dibutuhkan oleh siapapun, kapanpun, dan dimanapun dalam segala situasi yang ada. Komunikasi memiliki peranan penting dalam menjalin hubungan yang baik, menjalin keakraban serta saling pengertian antarmanusia. Komunikasi tidak hanya sekedar menyampaikan pesan/informasi saja melainkan interpretasi makna yang dihasilkan dari komunikasi yang telah dilakukan tersebut.

Menurut Onong U. Effendy (2003: 9), “istilah komunikasi atau dalam Bahasa Inggris *communication* berasal dari Bahasa Latin yaitu kata *communicatio*, bersumber dari kata *communis* yang berarti sama. Sama memiliki arti sama makna”. Jadi komunikasi berlangsung apabila antara orang-orang yang terlibat di dalamnya

memiliki kesamaan makna mengenai suatu hal yang dikomunikasikan.

Edward Depari dikutip oleh Andry S. dan Engkoem D. (1994: 10) mendefinisikan bahwa “komunikasi adalah proses penyampaian gagasan, harapan dan pesan yang disampaikan melalui lambang tertentu, mengandung arti, dilakukan oleh penyampai pesan ditujukan kepada penerima pesan”. Sementara Suranto A.W. (2010: 4) mendefinisikan “komunikasi ialah suatu proses pengiriman pesan atau simbol-simbol yang mengandung arti dari seorang komunikator kepada komunikan dengan tujuan tertentu”.

Pengertian komunikasi yang ada di dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008: 721) ialah “pengiriman dan penerimaan pesan atau berita antara dua orang atau lebih sehingga pesan yang dimaksud dapat dipahami”. Menurut Carl V. Hovland dikutip oleh Teguh Meinanda (1981: 3) “komunikasi ialah sebagai proses dimana seseorang (komunikator) menyampaikan perangsang-perangsang (biasanya lambang-lambang dalam bentuk kata-kata) untuk merubah tingkah laku orang lain (komunikan)”.

Selain itu, Harold Laswell dikutip oleh Onong U. Effendy (2003: 10) mengemukakan bahwa “komunikasi adalah proses penyampaian pesan oleh komunikator kepada komunikan melalui media yang menimbulkan efek tertentu”. Secara lebih detail ahli

komunikasi Wilbur Schramm dalam Suranto A.W., (2005: 14) menjelaskan bahwa:

Komunikasi merupakan tindakan melaksanakan kontak antara pengirim dan penerima dengan bantuan pesan. Pengirim dan penerima memiliki beberapa pengalaman bersama yang memberi arti pada pesan dan simbol yang dikirim oleh pengirim, dan diterima serta ditafsirkan oleh penerima.

Ketika melakukan kegiatan komunikasi maka harus mengandung kesamaan makna antara dua pihak yang terlibat. Apabila diantara komunikator dan komunikan memperoleh persamaan persepsi, maka komunikasi dapat dikatakan efektif karena adanya ketercapaian makna yang sama. Selain adanya ketercapaian makna, komunikasi juga berusaha untuk mendorong komunikan melakukan apa yang dimaksudkan oleh komunikator. Melalui kegiatan komunikasi itulah dapat diketahui perubahan sikap dan pendapat yang diakibatkan oleh informasi yang disampaikan oleh seseorang kepada orang lain.

Berdasarkan penjelasan mengenai beberapa pengertian komunikasi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa komunikasi merupakan sebuah proses penyampaian informasi/berita/pesan dari seseorang yang hendak menyampaikan pesan (komunikator) kepada penerima pesan (komunikan) melalui media yang bertujuan untuk mencapai kesamaan makna/maksud/tujuan yang sebagaimana diharapkan oleh si penyampai pesan.

b. Unsur-unsur Komunikasi

Komunikasi merupakan sebuah proses yang di dalamnya terdapat unsur-unsur yang saling melengkapi demi tercapainya komunikasi yang efektif. Hafied Cangara (2011: 24) menjelaskan unsur-unsur komunikasi meliputi:

- 1) Sumber
Sumber sering disebut pengirim, komunikator, *source*, *sender* yaitu sebagai pembuat atau pengirim informasi.
- 2) Pesan
Sesuatu yang disampaikan pengirim kepada penerima.
- 3) Media
Alat yang digunakan untuk memindahkan pesan dari sumber kepada penerima.
- 4) Penerima
Pihak yang menjadi sasaran pesan yang dikirim oleh sumber.
- 5) Pengaruh
Perbedaan antara apa yang dipikirkan, dirasakan, dan dilakukan oleh penerima sebelum dan sesudah menerima pesan.
- 6) Tanggapan balik
Salah satu bentuk pengaruh yang berasal dari pengirim.
- 7) Lingkungan
Faktor-faktor tertentu yang dapat memengaruhi jalannya komunikasi

Setiap unsur dalam komunikasi memiliki peranan yang sangat penting dalam membangun proses komunikasi. Salah seorang ahli komunikasi Harold D. Laswell dalam Yosol Iriantara (2014: 4) menjelaskan “unsur-unsur komunikasi meliputi siapa yang berkomunikasi (sumber/komunikator), menyatakan apa (pesan yang disampaikan), dengan saluran mana (media yang digunakan), pada siapa (penerima/komunikan), dan dengan efek apa”. Selain itu,

Suranto A.W. (2005: 17-19) menjelaskan bahwa unsur-unsur yang ada di dalam komunikasi ialah sebagai berikut:

- 1) Komunikator atau pengirim pesan
Komunikator ialah individu atau orang yang mengirim/menyampaikan pesan kepada komunikan. Komunikator menciptakan pesan yang untuk selanjutnya mengirimkannya dengan saluran tertentu kepada orang atau pihak lain.
- 2) Pesan atau informasi
Pesan merupakan komponen yang menjadi isi komunikasi. Pesan adalah informasi yang diciptakan komunikator dan akan dikirimkan kepada komunikan.
- 3) Media atau saluran
Media ialah suatu sarana yang digunakan untuk menyampaikan pesan dari seseorang komunikator kepada komunikan.
- 4) Komunikan atau penerima
Komunikan adalah pihak penerima pesan. Tugas seorang komunikan tidak hanya menerima pesan, melainkan juga menganalisis dan menafsirkan, sehingga dapat memahami makna pesan tersebut.
- 5) Umpan balik atau *feedback*
Tanggapan, umpan balik, seperangkat reaksi pada komunikan setelah menerima pesan. Pesan yang diterima, dianalisis, ditafsirkan oleh komunikan yang akan mendorong komunikan untuk bereaksi.
- 6) Gangguan atau *noise*
Gangguan tidak terencana yang terjadi dalam proses komunikasi. Gangguan dapat bersifat teknis maupun semantis.

Unsur-unsur komunikasi yang telah dijelaskan diatas tentu saja terdapat di setiap proses komunikasi. Namun tidak semua unsur harus selalu muncul sekaligus di dalam proses terjadinya komunikasi. Menurut Wilbur Schramm yang dikutip oleh Teguh Meinanda (1981: 9) “untuk dapat berkomunikasi paling sedikit setidaknya diperlukan 3 unsur komunikasi yaitu komunikator (*the source*), pesan (*the message*), dan komunikan (*the destination*)”.

Maka dapat disimpulkan bahwa unsur-unsur penting di dalam komunikasi yang meliputi komunikator, pesan, dan komunikan mutlak harus ada pada setiap proses komunikasi. Komunikator sebagai seseorang yang hendak menyampaikan pesan/gagasan/ide. Kemudian pesan sebagaimana yang akan disampaikan komunikator kepada komunikan yang pada akhirnya akan menimbulkan suatu penafsiran dari apa yang telah disampaikan. Artinya apabila ketiga unsur tersebut sudah ada, maka sebuah komunikasi dapat berlangsung.

c. Hakikat Komunikasi

Hakikat komunikasi adalah kegiatan yang dilakukan manusia untuk menyampaikan isi pesannya kepada orang lain untuk tujuan tertentu. Manusia berkomunikasi dengan sesamanya karena mereka saling membutuhkan dan juga karena salah satu cara manusia bisa berkembang ialah melalui komunikasi. Komunikasi menjadi suatu kepentingan bagi manusia sebagai individu ataupun masyarakat.

Suranto A.W. (2010: 11-12) memaparkan bahwa hakikat komunikasi terbagi menjadi 3 yaitu:

- 1) Komunikasi adalah suatu proses karena komunikasi ialah kegiatan dinamis yang berlangsung secara berkesinambungan.
- 2) Komunikasi adalah sistem interaksi karena adanya unsur-unsur yang terlibat di dalamnya yang setiap unsur tersebut memiliki tugas yang berbeda tetapi saling mendukung terjadinya proses komunikasi.
- 3) Komunikasi hendak meraih tujuan tertentu yang ingin dicapai seperti menyampaikan informasi, menambah pengetahuan atau mengubah sikap atau perilaku seseorang.

Sementara itu hakikat komunikasi menurut Sobry Sutikno (2010:

113) ialah sebagai berikut:

Secara umum komunikasi ialah setiap bentuk tingkah laku seseorang baik verbal maupun nonverbal yang ditanggapi oleh orang lain. Secara sempit komunikasi sebagai pesan yang dikirimkan seseorang kepada satu atau lebih penerima dengan maksud sadar untuk mempengaruhi tingkah laku si penerima, dimana terjadi saling mempengaruhi diantara keduanya.

Berdasarkan paparan pendapat di atas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa pada hakikatnya komunikasi merupakan suatu kegiatan yang terdiri dari beberapa unsur didalamnya untuk menyampaikan informasi. Melalui komunikasi itulah seseorang dapat berinteraksi dengan orang lain dalam berbagi informasi, mengembangkan gagasan, mempengaruhi sesama, dan sebagainya.

d. Proses Komunikasi

Proses komunikasi merupakan tahap-tahap atau langkah-langkah yang dilalui dalam melakukan komunikasi. Terjadinya komunikasi yang dilakukan oleh komunikator yaitu bermaksud untuk mempengaruhi komunikan dengan menggunakan media tertentu agar memberikan tanggapan/*feed back* atas pesan yang disampaikan sehingga ada saling pengertian diantara keduanya. Adapun proses komunikasi menurut Andry S. dan Engkoem D. (1994: 12) berjalan melalui tahap-tahap dibawah ini:

- 1) Tahap 1 : dimulai dengan penetapan gagasan/ide yang dilakukan oleh komunikator

- 2) Tahap 2 : pengiriman informasi, gagasan yang merupakan pesan yang telah disusun (encoding) dalam bentuk simbol, sandi, kode-kode dengan melalui saluran media komunikasi baik secara lisan maupun tertulis, vertikal maupun horizontal, formal maupun informal.
- 3) Tahap 3 : penerimaan berita oleh komunikan. Komunikan kemudian mengadakan interpretasi (decoding) terhadap berita yang diterima, yang dilanjutkan dengan suatu tindakan. Tindakan yang dilakukan oleh komunikan merupakan tanggapan yang sekaligus merupakan umpan balik kepada komunikator.

Komunikasi merupakan suatu proses. Hal ini menunjukkan bahwa komunikasi merupakan serangkaian kegiatan yang harus dilalui dalam penyampaian pesan/informasi. Pendapat berbeda mengenai proses komunikasi dikemukakan oleh Onong U. Effendy (2003: 11) sebagai berikut:

- 1) Proses Komunikasi secara Primer
proses penyampaian pikiran dan atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan lambang (*symbol*) sebagai media. Lambang sebagai media primer dalam proses komunikasi adalah bahasa, kial (*gesture*), isyarat, gambar, warna, dan lain sebagainya yang secara langsung mampu menerjemahkan pikiran seseorang kepada orang lain.
- 2) Proses Komunikasi secara Sekunder
Proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain dengan menggunakan alat atau sarana sebagai media kedua setelah memakai lambang sebagai media pertama. Surat, telepon, teleks, surat kabar, majalah, radio, televisi adalah media kedua yang sering digunakan dalam komunikasi.

Berdasarkan penjelasan mengenai proses komunikasi di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa setiap tahapan proses komunikasi mempunyai peranannya masing-masing sehingga suatu pesan yang disampaikan oleh komunikator dapat tersampaikan dengan baik kepada komunikan. Tahap-tahap tersebut tentu saja

akan menghasilkan proses komunikasi yang berhasil. Komunikator harus tahu khalayak mana yang dijadikan sasaran dan tanggapan apa yang diinginkan. Komunikator harus terampil dalam menyandi pesan dengan memperhitungkan bagaimana komunikan sasaran akan dapat menerima pesan dengan baik.

e. Teknik Komunikasi

Teknik adalah suatu cara yang digunakan untuk melakukan suatu hal. Begitu pentingnya komunikasi bagi manusia dan agar komunikasi dapat mencapai sasarannya, maka diperlukan teknik-teknik komunikasi. Teknik komunikasi digunakan supaya komunikasi yang terjadi dapat berjalan secara efektif. Onong U. Effendy (2003: 8) memaparkan bahwa teknik-teknik yang ada di dalam komunikasi ialah sebagai berikut:

- 1) Komunikasi informatif, ialah teknik komunikasi dengan menyampaikan pesan secara berulang-ulang untuk memberikan informasi kepada komunikan (agar komunikan mengerti dan tahu).
- 2) Komunikasi persuasif, ialah komunikasi yang dilakukan dengan cara halus dan membujuk komunikan. (Teknik ini dilakukan agar orang lain bersedia menerima suatu paham atau keyakinan, melakukan suatu perbuatan atau kegiatan, dan lain sebagainya).
- 3) Komunikasi instruktif/koersif, teknik komunikasi yang dicirikan dengan pemberlakuan pemaksaan dan sanksi dari komunikator kepada komunikan. (Teknik ini bertujuan agar seseorang mengikuti suatu prosedur dan aturan-aturan tertentu).
- 4) Hubungan manusiawi, ialah teknik komunikasi yang memperhatikan nilai-nilai etis untuk menciptakan suasana atau iklim komunikasi yang manusiawi. (Interaksi antara seseorang dengan orang lain dalam segala situasi dan di dalam semua bidang kehidupan).

Pendapat berbeda dikemukakan Tommy Suprpto (2009: 14-

15) bahwa teknik-teknik komunikasi meliputi:

- 1) Komunikasi informatif, yakni agar orang lain yang diajak berkomunikasi dapat mengerti dan tahu apa yang disampaikan oleh komunikator. Komunikasi ini bersifat memberi informasi, menerangkan.
- 2) Komunikasi persuasif, yakni agar orang lain yang diajak berkomunikasi bersedia menerima suatu faham atau keyakinan, dan mau melakukan suatu perbuatan. Komunikasi ini secara psikologis manusiawi yang sifatnya halus, luwes berupa ajakan, bujukan atau rayuan.
- 3) Komunikasi pervasif, yakni dapat diartikan merembas atau meresap. Komunikasi yang sifatnya bisa membuat seseorang dapat merasakan dan meresapi suatu komunikasi yang dihadapi sehingga ia dapat teringat secara terus menerus karena komunikasi yang didapat sudah menempel dan meresap pada otak atau pikirannya.
- 4) Komunikasi instruktif, suatu perintah yang bersifat mengancam. Ancaman tersebut mengandung sesuatu yang dapat menjadikan seseorang melakukan perintahnya.
- 5) Komunikasi koersif, dapat diartikan suatu pemaksaan yang nantinya kebanyakan pada hasilnya menampakkan suatu hasil yang negatif. Komunikasi yang menggunakan paksaan atau kekerasan.
- 6) Hubungan manusiawi, interaksi antara seseorang dengan orang lain dalam segala situasi dan dalam segala bidang kehidupan.

Berdasarkan penjelasan teori yang telah dijabarkan di atas, maka dalam penggunaan teknik-teknik komunikasi disesuaikan dengan isi/pesan yang akan disampaikan. Melalui teknik komunikasi yang dilakukan diharapkan sasaran komunikasi yang telah direncanakan sebelumnya dapat tercapai dengan optimal.

f. Faktor Penghambat Komunikasi

Pelaksanaan komunikasi tentu saja tidak selalu berjalan dengan lancar seperti apa yang telah direncanakan dan diharapkan. Tidak

dapat dihindari ada beberapa faktor yang dapat menyebabkan komunikasi itu tidak berjalan secara efektif dan bahkan bisa merusak kegiatan komunikasi. Menurut Andry S. dan Engkoem D. (1994: 15-16) ada beberapa faktor penghambat di dalam komunikasi, yaitu seperti dibawah ini:

- 1) Kecakapan yang kurang baik
Kurang cakap berbicara, membaca, mendengarkan merupakan hambatan atau rintangan dalam komunikasi.
- 2) Sikap kurang tepat
Sikap yang kurang tepat dalam melakukan komunikasi, sikap angkuh akan menyebabkan pendengar muak dan menolak apa yang disampaikan oleh komunikator.
- 3) Pengetahuan kurang
Pengetahuan dapat menyangkut komunikator ataupun komunikan. Bila pengetahuan komunikator terlalu tinggi untuk komunikan, maka komunikator dalam penyajiannya harus berusaha menurunkan pengetahuan tersebut.
- 4) Kurang memahami sistem sosial
Bila komunikator kurang memahami sistem sosial maka pembicaraan tidak dapat tepat. Demikian sebaliknya dengan komunikan, bila kurang memahami komunikator maka tidak akan dapat menangkap pesan dengan tepat.
- 5) Prasangka yang tidak mendasar
Bagi masyarakat yang kurang memiliki ilmu pengetahuan maka akan mudah timbul prasangka pada pola pikir yang kurang sehat.
- 6) Kesalahan Bahasa
Sering terjadi penafsiran yang keliru disebabkan karena perbedaan arti dari suatu istilah.
- 7) Jarak komunikator dan komunikan
Komunikasi dapat menjadi tidak lancar karena jarak antara komunikator dengan komunikan.
- 8) Indera yang rusak
Misalnya telinga atau mata yang sedang tidak sehat.
- 9) Komunikasi yang berlebihan
Terlalu banyak penjelasan sehingga mengaburkan isi atau maksud komunikasi yang sebenarnya.
- 10) Komunikasi satu arah
Pendengar tidak diberi kesempatan untuk menanyakan atau menyampaikan saran-saran sehingga apa yang ia

terima tidak jelas. Hal ini menimbulkan penafsiran yang tidak tepat.

Sementara itu menurut Onong U. Effendy (2008: 11-13) faktor-faktor yang dapat menghambat komunikasi ada 4, diantaranya ialah sebagai berikut:

- 1) Hambatan Sosio-antro-psikologis
 Komunikator harus memperhatikan situasi ketika komunikasi dilangsungkan. Hal tersebut dikarenakan situasi amat berpengaruh terhadap kelancaran komunikasi.
 - (a) Hambatan sosiologis
 Masyarakat terdiri dari berbagai golongan dan lapisan yang menimbulkan perbedaan dalam status sosial, agama, ideologi, tingkat pendidikan, tingkat kekayaan, dan sebagainya yang semuanya dapat menjadi hambatan bagi komunikasi.
 - (b) Hambatan antropologis
 Komunikasi akan berjalan lancar jika suatu pesan yang disampaikan komunikator diterima oleh komunikan secara tuntas, yaitu diterima dalam pengertian *received* atau secara inderawi, dan dalam pengertian *accepted* atau secara rohani.
 - (c) Hambatan psikologis
 Komunikator sebelum melancarkan komunikasinya tidak mengkaji diri komunikan.
- 2) Hambatan Semantis
 Menyangkut Bahasa yang dipergunakan komunikator sebagai “alat” untuk menyalurkan pikiran dan perasaannya kepada komunikan. Apabila salah ucap atau salah tulis dapat menimbulkan *misunderstanding* atau *misinterpretation* yang pada gilirannya bisa menimbulkan *miscommunication*.
- 3) Hambatan Mekanis
 Dijumpai pada media yang dipergunakan dalam melancarkan komunikasi.
- 4) Hambatan Ekologis
 Gangguan lingkungan terhadap proses berlangsungnya komunikasi. Contohnya seperti suara riuh orang-orang atau kebisingan lalu lintas, suara hujan atau petir, dan sebagainya.

Berdasarkan penjelasan mengenai faktor-faktor penghambat komunikasi menurut para ahli seperti yang telah dijelaskan di atas dapat disimpulkan bahwa segala hambatan dapat terjadi dalam suatu proses komunikasi. Gangguan atau hambatan dalam komunikasi tidak dapat dihindarkan. Hambatan tersebut dapat terjadi pada semua unsur komunikasi. Terciptanya proses komunikasi yang berhasil, baik komunikator maupun komunikan sebisa mungkin menghindari hal-hal yang dapat menghambat keberhasilan proses komunikasi itu sendiri. Memiliki kesadaran dan pengetahuan tentang hambatan-hambatan yang dapat mempengaruhi efektivitas komunikasi paling tidak dapat membantu seseorang untuk meminimalisir hambatan-hambatan yang terjadi dalam komunikasi.

g. Tujuan Komunikasi

Ketika seseorang melakukan kegiatan komunikasi tentu saja ada tujuan yang hendak dicapai salah satunya ialah agar pesan, warta atau informasi yang disampaikan dapat diterima komunikan dan komunikan melakukan tindakan sikap atau respon seperti yang terkandung dalam maksud/pesan tersebut

A.W. Widjaja (2010: 10) menjelaskan bahwa pada umumnya komunikasi dapat mempunyai beberapa tujuan antara lain:

- 1) Supaya yang kita sampaikan itu dapat dimengerti. Sebagai komunikator, seseorang harus menjelaskan kepada komunikan dengan sebaik-baiknya dan tuntas sehingga mereka dapat mengikuti apa saja yang kita maksudkan.
- 2) Memahami orang lain.
- 3) Supaya gagasan kita dapat diterima oleh orang lain.

4) Menggerakkan orang lain untuk melakukan sesuatu.

Dimbley dan Burton dikutip oleh Yosol Iriantara (2014: 11) menyebutkan bahwa tujuan komunikasi berdasarkan kebutuhan komunikasi manusia diantaranya:

- 1) Informasi
- 2) Hubungan/relasi
- 3) Persuasi
- 4) Kekuasaan
- 5) Pengambilan keputusan
- 6) Ekspresi diri

Menurut Gordon I. Zimmerman dalam Yosol Iriantara (2014: 12) tujuan komunikasi manusia bisa dibagi ke dalam dua kategori utama. Pertama, manusia berkomunikasi untuk menyelesaikan tugas-tugas penting bagi kebutuhannya. Tugas-tugas penting tersebut dapat meliputi pekerjaannya, hal-hal yang menyangkut kepentingan di dalam kehidupan seseorang. Kedua, manusia berkomunikasi untuk membangun dan memupuk hubungan dengan orang lain. Melalui komunikasi kepada sesamanya, seseorang dapat senantiasa memiliki hubungan yang erat dalam rangka menjalin tali persaudaraan dengan siapapun.

Berdasarkan paparan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa komunikasi bertujuan untuk mendapatkan pengertian, dukungan gagasan dan tindakan. Komunikasi melibatkan pertukaran informasi yang diperlukan serta menjaga hubungan dengan orang lain. Apabila seseorang hendak melakukan komunikasi, maka perlu diteliti terlebih dahulu apa yang menjadi tujuan dalam melakukan

sebuah komunikasi terhadap orang lain. Tujuan komunikasi akan berhasil apabila komunikan dapat melaksanakan atau mengerti pesan yang telah disampaikan oleh komunikator.

2. Tinjauan Komunikasi Persuasif

a. Pengertian Komunikasi Persuasif

Komunikasi minimal harus mengandung kesamaan makna antara dua pihak yang terlibat. Minimal, karena kegiatan komunikasi tidak hanya informatif, yakni agar orang lain mengerti dan tahu, tetapi juga persuasif, yaitu agar orang lain menerima suatu paham atau keyakinan, melakukan suatu perbuatan atau kegiatan, dan lain-lain.

Onong U. Effendy (2003: 8) memaparkan “ada beberapa teknik yang terdapat di dalam komunikasi diantaranya ialah informatif, persuasif, instruktif, dan manusiawi”. Namun diantara teknik-teknik komunikasi tersebut, komunikasi persuasif lebih sulit bila dibandingkan dengan teknik komunikasi lainnya. Hal ini dikarenakan komunikasi persuasif bertujuan untuk mempengaruhi, membujuk, merayu, mengubah perilaku orang lain yang diajak berbicara. Komunikasi persuasif ini dapat menimbulkan perubahan yang bisa dilakukan secara verbal maupun non verbal.

Teguh Meinanda (1981: 31) menjelaskan “istilah persuasi berasal dari Bahasa Latin yaitu *persuasio*. Diturunkan kedalam

istilah Bahasa Inggris, yaitu *persuasion* yang memiliki arti bujukan, kepercayaan. Kata kerjanya adalah *persuadere*". Secara umum persuasi mengandung pengertian yaitu bujukan, merayu, meyakinkan, dan sebagainya.

Sastropetro dikutip oleh Suranto A.W. (2005: 116) mengemukakan bahwa makna dari persuasif yaitu "kegiatan membujuk, merayu, menghimbau atau sejenisnya adalah merangsang seseorang untuk melakukan sesuatu dengan spontan, dengan senang hati, dengan sukarela tanpa merasa dipaksa". Sementara itu Burgon & Huffner dalam Teguh Meinanda (1981: 31) menerangkan bahwa komunikasi persuasif adalah "proses komunikasi yang mengajak atau membujuk orang lain dengan tujuan mengubah sikap, keyakinan dan pendapat sesuai dengan keinginan komunikator."

Pengertian lain dikemukakan oleh Osakwe dalam Yosali Iriantara (2014: 33) yaitu "komunikasi persuasif merupakan komunikasi yang dilakukan dengan memiliki tujuan yaitu diarahkan untuk membujuk, mempengaruhi, memodifikasi dan mengubah perilaku". Komunikasi persuasif digunakan untuk memperoleh efek komunikasi yang sebaik mungkin. Persuasi sebagai proses di mana komunikator berupaya untuk mempengaruhi perubahan sukarela dalam sikap atau tindakan komunikan yang diinginkan oleh komunikator. Komunikan yang menerima persuasi harus mendapat

keyakinan bahwa keputusan yang diambilnya merupakan keputusan yang benar dan bijaksana serta dilakukan tanpa paksaan

Maka dari beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa pengertian dari komunikasi persuasif merupakan salah satu teknik dalam berkomunikasi yang dilakukan dengan cara mengajak, mempengaruhi atau membujuk penerima pesan agar orang tersebut melakukan perubahan terhadap dirinya sendiri dengan kesadaran yang timbul dari dalam diri mereka sendiri tanpa paksaan dari siapapun.

b. Prinsip Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif ditujukan untuk memperkuat atau mengubah sikap atau kepercayaan. Selain itu bertujuan pula untuk menggerakkan pendengar melakukan tindakan. Prinsip dapat digunakan sebagai landasan untuk keberhasilan mengubah sikap, kepercayaan, dan mengajak sasaran persuasi untuk melakukan sesuatu. J. H. Menning dan C. W. Wilkinson yang dikutip oleh Teguh Meinanda (1981: 32) menjelaskan ada 5 prinsip pada komunikasi persuasif sebagai berikut:

1) Penyampaian pesan yang terencana

Komunikator perlu memberi suatu perhatian terhadap pihak komunikan agar tertarik kepada pesan yang disampaikan. Bisa dengan menggunakan *Attention Interest Desire Decision Action* atau *AIDDA process* (proses bagaimana membuat seseorang agar tertarik, lalu menerima dan kemudian dapat terpengaruh oleh komunikasi yang dilakukan oleh komunikator).

- 2) Perolehan efektivitas pada komunikasi
Prinsip ini adalah untuk memperoleh efektifitas komunikasi. Pesan dalam penyampaian harus didasari pada pandangan komunikan agar tercapai tujuan yang hakiki dari komunikasi atas dasar pandangan komunikan.
- 3) Penyesuaian diri
Disini seolah diciptakan bahwa komunikasi khusus ditujukan untuk memenuhi kebutuhan. Prinsip ini oleh Menning dibagi kedalam 4 bagian, yaitu:
 - (a) *Adapting talking points*, penyesuaian pokok pembicaraan atau penyesuaian tema pesan dengan komunikan.
 - (b) *Adapting language and style*, penyesuaian bahasa dan gaya bahasa dengan tingkat pendidikan, umur, dan sebagainya.
 - (c) *Referring to common experience*, penyesuaian pada pengalaman dan referensi yang sama.
 - (d) *Personalizing*, penyesuaian seintim mungkin apabila berhadapan dengan seseorang/komunikan interpersonal.
- 4) Pernyataan positif
Prinsip ini mempunyai dasar bahwa setiap manusia ingin selalu mendapat kegembiraan, kesenangan, dan bukan sebaliknya. Segala sesuatu yang mengarah kepada hal-hal yang negatif harus dihindarkan agar mendapat tanggapan yang positif terhadap komunikasi yang dilakukan.
- 5) Kesadaran meraih kesuksesan
Komunikator harus yakin bahwa komunikasi yang dilakukan akan sukses bagaimanapun situasi yang akan dihadapi.

Menurut Bettinghaus dan Cody, dkk yang dikutip oleh Joseph

A. Devito (2011: 499-502) “keberhasilan dalam mengukuhkan atau mengubah sikap atau kepercayaan dan dalam mengajak pendengar untuk berbuat sesuatu akan bergantung pada pemanfaatan prinsip-prinsip persuasi”. Adapun prinsip-prinsip persuasi yang dijelaskan ialah sebagai berikut:

- 1) Prinsip Pemaparan Selektif (*Selective Exposure Principle*)
Para pendengar mengikuti “hukum pemaparan selektif”. Hukum ini setidaknya memiliki dua bagian, yaitu:

- (a) Pendengar akan secara aktif mencari informasi yang mendukung opini, kepercayaan, nilai keputusan, dan perilaku mereka.
- (b) Pendengar akan secara aktif menghindari informasi yang bertentangan dengan opini, kepercayaan, sikap, nilai, dan perilaku mereka yang sekarang.
- 2) Prinsip Partisipasi Khalayak
Persuasi akan paling berhasil bila khalayak berpartisipasi secara aktif dalam presentasi. Proses ini melibatkan baik pembicara maupun pendengar.
- 3) Prinsip Inokulasi
Persis seperti menyuntikkan sejumlah kecil kuman ke dalam tubuh yang akan membuat tubuh mampu membangun sistem kekebalan, menyajikan kontra-argumen seperti itu dan kemudian menjelaskan kelemahannya akan memungkinkan khalayak mengebalkan diri mereka sendiri terhadap kemungkinan serangan atas nilai dan kepercayaan mereka.
- 4) Prinsip Besaran Perubahan
Makin besar dan makin penting perubahan yang diinginkan atas diri khalayak, maka makin sukar tugas yang dilakukan. Manusia berubah secara berangsur. Karenanya persuasi paling efektif bila diarahkan untuk melakukan suatu perubahan.

Berdasarkan penjelasan prinsip komunikasi persuasif di atas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa untuk mencapai keberhasilan komunikasi persuasif maka penerapan prinsip harus senantiasa diperhatikan. Penerapan prinsip yang baik akan dapat terlihat pada hasil komunikasi seperti yang diharapkan.

c. Jenis-jenis persuasi

Agar komunikasi persuasif berfungsi dengan baik dan efektif, maka dalam penyampaian pesan persuasi komunikator harus menggunakan cara yang mengesankan serta mengetahui jenis persuasi yang dilakukan. Teguh Meinanda (1981: 34) menjelaskan bahwa jenis-jenis persuasi meliputi:

1) *Empathy*

Kemampuan untuk menempatkan diri pada situasi orang lain. Komunikator harus berusaha menyelami keadaan komunikan misalnya tentang pendidikannya, keadaan keluarga, dan sebagainya.

2) *Integration*

Kemampuan untuk menyatukan diri dengan komunikan.

3) *Packing*

Secara umum artinya pembungkus. Kita semua tentu mengetahui bahwa barang yang sama kualitasnya kadang-kadang bisa lebih menarik apabila diberi bungkus yang lebih indah, etiket yang lebih baik, dan disajikan pada pajangan yang lebih menawan.

Isi pesan persuasi berusaha untuk mengkondisikan, menguatkan atau membuat pengubahan tanggapan sasaran. Soleh Soemirat dan Asep Suryana (2012: 5.35) mengemukakan “paling tidak terdapat tiga jenis persuasi yaitu membentuk tanggapan, memperkuat tanggapan dan mengubah tanggapan.” Berdasarkan penjelasan tersebut komunikasi persuasif dilakukan dengan menerapkan kemampuan-kemampuan yang tepat sesuai dengan pesan persuasi yang akan disampaikan. Sehingga komunikan dapat menerima dan melaksanakan dengan sukarela sesuai pesan-pesan yang disampaikan.

d. Teknik-teknik Komunikasi Persuasif

Agar komunikasi persuasif mencapai tujuan dan sasarannya, maka perlu dilakukan perencanaan yang matang. Perencanaan tersebut dapat dilakukan salah satunya dengan memperhatikan teknik-teknik persuasi yang akan digunakan. Onong U. Effendy

(2008: 21) memaparkan teknik-teknik dalam proses komunikasi persuasif antara lain sebagai berikut:

- 1) Teknik Asosiasi
Penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak.
- 2) Teknik Integrasi
Kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan baik secara verbal maupun non-verbal.
- 3) Teknik Ganjaran
Kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-imingi hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan.
- 4) Teknik Tataan
Upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasikan untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut.
- 5) Teknik *Red-herring*
Seni seorang komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan mengelakkan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit ke aspek yang dikuasainya.

Sementara itu Sunaryo dikutip oleh Totok Jumanoro (2001:

155-157) merumuskan teknik-teknik persuasif, diantaranya:

- 1) *Cognitive Dissonance* (Menggugah Kesadaran)
Teknik mengambil gejala-gejala hidup manusia. Manusia sering perilakunya tidak sesuai dengan pendapat serta sikapnya atau apa yang dilakukannya sering bertentangan dengan keyakinan atau hati nuraninya.
- 2) *Pay Off and Fear Hearing* (Hadiah dan Ancaman)
Teknik yang digunakan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-imingi hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan, dan juga menyajikan pesan yang dapat menimbulkan rasa khawatir atau takut, bila tidak mematuhi informasi yang dikemukakan (*fear hearing*), maka konsekuensinya adalah hukuman.
- 3) *Empathy* (Empati)
Seseorang memproyeksikan perasaannya dan emosinya ke dalam objek pengalamannya. sehingga seseorang berada

dalam situasi empati bilamana ia mengalami atau berada dalam perasaan dan pikiran yang sama dengan orang lain.

4) *Packing* (Kemasan)

Suatu komunikasi yang dalam penyajiannya dibuat atau dikemas sedemikian rupa sehingga sangat menarik.

5) *Red-Herring*

Teknik mengelakkan argumentasi dari bagian-bagian yang lemah kemudian dialihkan sedikit demi sedikit ke bagian yang dikuasai oleh komunikator.

6) Asosiasi (Penggabungan)

Penyampaian suatu gagasan dengan jalan menempelkan atau menggabungkan dengan objek yang nyata dan menarik.

Berdasarkan teknik-teknik komunikasi persuasif yang telah dijelaskan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa teknik-teknik komunikasi persuasif menurut Onong U. Effendy dan Sunaryo memiliki kesamaan secara maknanya, namun perbedaannya terdapat pada urutan di dalam pelaksanaan teknik-teknik komunikasi persuasif tersebut.

3. Tinjauan Keaktifan Belajar Siswa

a. Pengertian Keaktifan Belajar Siswa

Pada hakikatnya belajar merupakan hasil dari proses interaksi antara individu dengan lingkungan sekitarnya. Belajar dipandang sebagai proses yang diarahkan kepada tujuan dan proses berbuat melalui berbagai pengalaman. Indikator belajar ditujukan dengan perubahan dalam tingkah laku sebagai hasil dari pengalaman. Perubahan-perubahan yang terjadi dari proses belajar dapat dilihat dari kepribadian seseorang yang dimanifestasikan sebagai suatu

pola-pola respon yang berupa keterampilan, sikap, kebiasaan, kecakapan atau pemahaman.

Daryanto dan Mulyo Rahardjo (2012: 16) menyimpulkan beberapa hal yang menyangkut pengertian belajar sebagai berikut:

- 1) Belajar merupakan suatu proses, yaitu kegiatan yang berkesinambungan yang dimulai sejak lahir dan terus berlangsung seumur hidup.
- 2) Dalam belajar terjadi adanya perubahan tingkah laku yang bersifat relatif permanen.
- 3) Hasil belajar ditunjukkan dengan aktivitas-aktivitas tingkah laku secara keseluruhan.
- 4) Adanya peranan kepribadian dalam proses belajar antara lain aspek motivasi, emosional, sikap, dan sebagainya.

Belajar mengajar adalah dua kegiatan yang tunggal tetapi memiliki makna yang berbeda. Belajar dapat diartikan sebagai suatu perubahan tingkah laku karena hasil dari pengalaman yang diperoleh sedangkan mengajar adalah kegiatan penyediaan kondisi yang merangsang serta mengarahkan kegiatan belajar siswa untuk memperoleh pengetahuan, keterampilan, nilai dan sikap yang membawa perubahan tingkah laku maupun perubahan serta kesadaran diri sebagai pribadi.

Belajar mengajar sesungguhnya dapat dicapai melalui proses yang bersifat aktif. Guru dan siswa merupakan dua komponen yang dapat diibaratkan seperti teori simbiosis mutualisme yaitu peran yang saling menguntungkan satu dengan yang lainnya. Jika salah satu pihak saja yang aktif, tentu saja tidak akan menghasilkan dampak yang maksimal. Pada proses ini siswa menggunakan seluruh

kemampuan dasar yang dimilikinya sebagai dasar untuk melakukan berbagai kegiatan agar memperoleh hasil belajar yang maksimal.

Aktivitas siswa sangat diperlukan dalam kegiatan belajar mengajar sehingga siswalah yang seharusnya banyak aktif sebab siswa sebagai subjek didik adalah yang merencanakan dan ia sendiri yang melaksanakan belajar. Aktivitas belajar siswa atau keaktifan siswa belajar selalu terjadi dalam setiap pengajaran, namun pada setiap siswa kadar keaktifannya tidaklah sama semuanya atau dapat dikatakan berbeda-beda.

Secara harfiah dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008: 31) keaktifan berasal dari kata “aktif yang berarti sibuk, giat (bekerja, berusaha)”. Aktif mendapat awalan ke- dan akhiran -an, sehingga menjadi keaktifan yang mempunyai arti kegiatan atau kesibukan. Keaktifan belajar siswa merupakan salah satu unsur yang paling mendukung di dalam tercapainya tujuan proses pembelajaran. Ahmad Rohani dan Abu Ahmadi (1995: 4) menyatakan bahwa:

pengajaran sebagai perpaduan dua aktivitas yaitu aktivitas mengajar dan aktivitas belajar. Aktivitas mengajar menyangkut peranan seorang guru dalam konteks mengupayakan jalinan komunikasi harmonis antara mengajar itu sendiri dengan belajar.

Siswa yang aktif belajar di dalam kelas dapat menunjukkan bahwa proses pembelajaran telah berjalan kearah yang optimal. Keaktifan belajar siswa akan mempengaruhi hasil belajar yang diperoleh. Semakin tinggi tingkat keaktifan siswa maka semakin

besar hasil belajar yang diperoleh. Ahmad Rohani dan Abu Ahmadi (1995: 6-7) berpendapat mengenai keaktifan belajar siswa sebagai berikut:

Belajar yang berhasil mesti melalui berbagai macam aktivitas, baik aktivitas fisik maupun psikis. Aktivitas fisik ialah siswa giat aktif dengan anggota badan, membuat sesuatu, bermain ataupun bekerja, ia tidak hanya duduk dan mendengarkan, melihat atau hanya pasif. Siswa yang memiliki aktivitas psikis (kejiwaan) adalah jika daya jiwanya bekerja sebanyak-banyaknya atau banyak berfungsi dalam rangka pembelajaran. Saat siswa aktif jasmaninya dengan sendirinya ia juga aktif jiwanya, begitu juga sebaliknya.

Keaktifan siswa dalam belajar merupakan hal penting dan mendasar yang harus dipahami untuk mencapai tujuan pembelajaran. Menurut Oemar Hamalik (2005: 175-176) ada beberapa hal yang menjadi alasan dalam membangun keaktifan siswa pada pembelajaran, antara lain:

- 1) Siswa dapat mencari pengalaman sendiri dan langsung mengalami sendiri.
- 2) Membuat sendiri dan mengembangkan seluruh aspek pribadi siswa secara integral.
- 3) Memupuk kerjasama yang harmonis di kalangan siswa.
- 4) Para siswa bekerja menurut minat dan kemampuan sendiri.
- 5) Memupuk disiplin kelas secara wajar dan suasana belajar menjadi demokratis.
- 6) Mempererat hubungan sekolah dan masyarakat dan hubungan antara orang tua dan guru.
- 7) Pengajaran diselenggarakan secara reaktif dan konkret sehingga mengembangkan pemahaman dan berfikir kritis serta menghindarkan verbalistik.
- 8) Pengajaran di sekolah menjadi hidup sebagaimana aktivitas dalam kehidupan di masyarakat.

Berdasarkan paparan tersebut dapat disimpulkan bahwa keaktifan belajar siswa sebagai suatu kegiatan atau kesibukan siswa dalam kegiatan belajar mengajar yang menunjang keberhasilan belajar siswa tersebut. Adanya keaktifan belajar siswa dalam proses pembelajaran disebabkan oleh interaksi yang tinggi antara guru dengan siswa maupun siswa dengan siswa sendiri. Sehingga akan menghasilkan ketercapaian tujuan pendidikan dan pengajaran sesuai dengan rencana yang telah disusun sebelumnya.

b. Jenis-jenis Keaktifan Belajar Siswa

Keaktifan belajar siswa dapat dilihat dari bagaimana siswa melakukan aktivitas-aktivitas yang mendorong kemampuannya. Menurut Diedrich dalam Ahmad Rohani dan Abu Ahmadi (1995: 8-9) terdapat beberapa macam kegiatan siswa yang meliputi aktivitas jasmani dan aktivitas jiwa, antara lain yaitu:

- 1) Aktivitas visual, meliputi membaca, melihat/memperhatikan gambar atau demonstrasi, mengamati eksperimen, mengamati orang lain bekerja, dan sebagainya.
- 2) Aktivitas lisan, meliputi mengemukakan suatu fakta atau prinsip, mengajukan pertanyaan, memberi saran, mengeluarkan pendapat, mengadakan wawancara, diskusi, dan sebagainya.
- 3) Aktivitas mendengarkan/menyimak, meliputi mendengarkan percakapan atau diskusi kelompok, mendengarkan penyampaian materi, mendengarkan suatu permainan instrumen musik, dan sebagainya.
- 4) Aktivitas menulis, meliputi menulis cerita, menulis laporan, membuat rangkuman, mengisi angket, mengerjakan tes, menyalin dan sebagainya.

- 5) Aktivitas menggambar meliputi menggambar, membuat grafik, desain, pola, peta, chart, diagram, dan sebagainya.
- 6) Aktivitas motorik, meliputi melakukan percobaan, melaksanakan pameran, mengadakan simulasi, bermain, dan sebagainya.
- 7) Aktivitas mental, meliputi merenungkan, mengingat, memecahkan masalah, menanggapi, menganalisa, mengambil keputusan dan sebagainya.
- 8) Aktivitas emosional meliputi, menaruh minat, merasa bosan, gembira, bersemangat, berani, dan sebagainya.

Setiap jenis aktivitas di atas tersebut memiliki kadar atau bobot yang berbeda tergantung pada segi tujuan apa yang akan dicapai dalam kegiatan belajar mengajar. Menurut Nana Sudjana (2010: 61) keaktifan siswa dalam mengikuti proses belajar mengajar dapat dilihat dalam beberapa hal dibawah ini:

- 1) Turut serta dalam melaksanakan tugas belajarnya.
- 2) Terlibat dalam pemecahan masalah.
- 3) Bertanya kepada siswa lain/ kepada guru apabila tidak memahami persoalan yang dihadapinya.
- 4) Berusaha mencari berbagai informasi yang diperoleh untuk pemecahan masalah.
- 5) Melaksanakan diskusi kelompok.
- 6) Menilai kemampuan dirinya dan hasil yang diperolehnya.
- 7) Melatih diri dalam memecahkan soal/ masalah.
- 8) Kesempatan menggunakan/menerapkan apa yang diperolehnya dalam menyelesaikan tugas/persoalan yang dihadapinya.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa keaktifan belajar siswa dapat dilihat dari berbagai segi seperti keterlibatan siswa dalam pembelajaran, bertanya dan diskusi serta kemampuan menilai, melatih dan menerapkan ilmu pengetahuan yang telah diperolehnya. Keaktifan siswa dalam proses pembelajaran dapat

merangsang dan mengembangkan bakat yang dimilikinya, serta dapat berlatih untuk berfikir kritis dan dapat memecahkan permasalahan yang ada di dalam kehidupan sehari-hari.

c. **Faktor Pendorong Keaktifan Belajar Siswa**

Belajar merupakan aktifitas yang berlangsung melalui proses, tentunya tidak terlepas dari pengaruh baik dari dalam individu yang mengalaminya. Keaktifan belajar siswa dalam prosesnya kadang-kadang berjalan lancar, kadang-kadang tidak, kadang-kadang dapat cepat menangkap apa yang dipelajari, dan kadang-kadang terasa amat sulit. Agar siswa terlibat aktif dalam proses pembelajaran, maka diperlukan berbagai upaya untuk dapat membangkitkan keaktifan siswa, tidak hanya dari guru saja. Berjalannya proses belajar mengajar tersebut dipengaruhi oleh banyak faktor yang sangat berpengaruh terhadap keaktifan belajar siswa. Muhibbin Syah (2012: 146) menyatakan bahwa “faktor yang mempengaruhi keaktifan belajar siswa dapat digolongkan menjadi tiga macam, yaitu faktor internal (faktor dari dalam siswa), faktor eksternal (faktor dari luar siswa), dan faktor pendekatan belajar (*approach to learning*)”.

Secara lebih jelas faktor-faktor yang mempengaruhi keaktifan belajar siswa menurut Muhibbin Syah (2012: 146) dapat diuraikan sebagai berikut:

- 1) Faktor internal siswa, merupakan faktor yang berasal dari dalam diri siswa itu sendiri, meliputi kondisi jasmani dan kondisi psikologis siswa.
- 2) Faktor eksternal siswa, merupakan faktor dari luar siswa yakni kondisi lingkungan di sekitar siswa. Lingkungan sosial yang meliputi guru, staf administrasi, dan teman-teman sekelas; serta lingkungan non sosial, meliputi gedung sekolah, rumah tempat tinggal keluarga siswa, alat-alat belajar, keadaan cuaca dan waktu belajar yang digunakan siswa.
- 3) Faktor pendekatan belajar, merupakan segala cara atau strategi yang digunakan siswa dalam menunjang keefektifan dan efisiensi proses pembelajaran materi tertentu.

Selain itu menurut Gagne dan Briggs dikutip oleh Martinis Yamin (2007: 84) ada beberapa faktor yang dapat menumbuhkan atau mendorong timbulnya keaktifan siswa, antara lain:

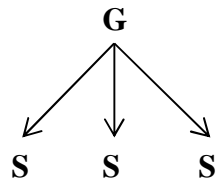
- 1) Memberikan motivasi atau menarik perhatian siswa sehingga mereka berperan aktif dalam kegiatan pembelajaran.
- 2) Menjelaskan tujuan instruksional (kemampuan dasar kepada siswa).
- 3) Mengingat kompetensi belajar kepada siswa.
- 4) Memberikan *stimulus* (masalah, topik, dan konsep yang akan dipelajari).
- 5) Memberikan petunjuk kepada siswa cara mempelajarinya.
- 6) Memunculkan aktivitas, partisipasi siswa dalam kegiatan pembelajaran.
- 7) Memberi umpan balik.
- 8) Melakukan tagihan-tagihan terhadap siswa berupa tes sehingga kemampuan siswa selalu terpantau dan terukur.
- 9) Menyimpulkan setiap materi yang disampaikan di akhir pembelajaran.

Berdasarkan uraian mengenai faktor pendorong keaktifan belajar siswa yang telah dijelaskan di atas dapat diambil kesimpulan bahwa keaktifan belajar siswa tidak muncul dengan begitu saja. Akan tetapi dapat timbul karena adanya faktor-faktor yang mendorong siswa untuk aktif dalam kegiatan belajarnya. Faktor-

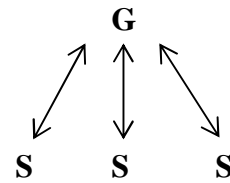
faktor pendorong keaktifan belajar siswa berasal tidak hanya berasal dari faktor internal saja melainkan berasal dari faktor eksternal. Faktor internal berasal dari bagaimana kesadaran siswa akan pentingnya belajar, sedangkan faktor eksternal berasal dari hal-hal lain yang mendorong siswa diluar dari dirinya sendiri.

d. Kadar Keaktifan Belajar Siswa

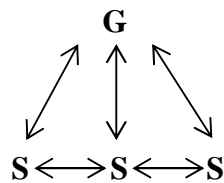
Salah satu cara untuk meningkatkan keterlibatan atau keaktifan siswa dalam belajar adalah mengenali dan membantu siswa yang kurang terlibat dan menyelidiki penyebabnya dan usaha apa yang bisa dilakukan untuk meningkatkan keaktifan siswa. Kenyataannya, cara apapun yang digunakan pada saat belajar mengandung unsur keaktifan pada diri siswa meskipun kadarnya berbeda-beda. Untuk mengukur kadar keaktifan siswa dalam belajar, H.O. Lingren (Sardiman, 2012: 5) menggambarkan kadar keaktifan siswa dalam interaksi di antara siswa dengan guru dan siswa dengan siswa lainnya seperti gambar 1 sebagai berikut:



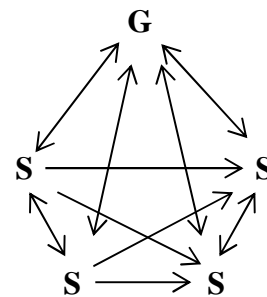
Komunikasi satu arah



Ada respon terhadap guru,
tidak ada interaksi antar siswa



Ada respon bagi guru,
siswa berinteraksi



Interaksi optimal antara guru
dengan siswa dan antara siswa
dengan siswa lainnya

Gambar 1. Jenis-jenis Interaksi dalam Belajar Mengajar

Interaksi pertama yaitu terjadinya komunikasi satu arah yang menggambarkan bahwa komunikasi hanya terjadi dari guru terhadap siswa, tidak ada tanggapan/umpan balik yang diberikan siswa kepada guru. Interaksi kedua menunjukkan bahwa adanya interaksi yang terjadi diantara guru dan siswa, tetapi belum ada interaksi antara siswa dengan siswa.

Interaksi ketiga menggambarkan bahwa terjadinya interaksi antara guru dan siswa, antara siswa dan siswa tetapi belum optimal sehingga masih ada siswa yang belum saling berinteraksi. Pada interaksi keempat ini, interaksi yang terjadi didalamnya berjalan

dengan optimal artinya interaksi terjadi antara guru dengan siswa dan semua siswa juga saling berinteraksi.

Berdasarkan keempat interaksi yang telah dijelaskan di atas, dapat disimpulkan bahwa jenis interaksi keempat yang perlu diterapkan di dalam pembelajaran di kelas karena dapat membangun siswa untuk aktif. Selain itu, interaksi yang berjalan dengan optimal juga dapat membina hubungan baik yang terjadi di dalam proses pembelajaran.

B. Hasil Penelitian yang Relevan

1. Penelitian Fadli Rozaq (2013) yang berjudul “Hubungan Komunikasi Interpersonal antara Guru dan Siswa dengan Keaktifan Belajar Siswa Kelas XI Program Keahlian Teknik Otomotif di SMK Muhammadiyah 4 Klaten Tengah Tahun Ajaran 2012/2013”. Penelitian ini merupakan penelitian *ex-post facto* dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Populasi dalam penelitian ini adalah siswa kelas XI Program Keahlian Teknik Otomotif yang berjumlah 103 siswa dan seluruhnya dijadikan subyek penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif dan signifikan antara komunikasi interpersonal antara guru dan siswa dengan keaktifan belajar siswa kelas XI program keahlian teknik otomotif di SMK Negeri 4 Klaten Tengah tahun ajaran 2012/2013. Hal tersebut ditunjukkan dengan koefisien korelasi (r_{xy}) sebesar 0,556, koefisien determinan (r^2_{xy}) sebesar 0,309.

Persamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Fadli Rozaq ialah kesamaan meneliti tentang komunikasi dan keaktifan belajar siswa. Perbedaannya terletak pada komunikasi yang diteliti yaitu komunikasi interpersonal.

2. Diastu Karlinda (2013) dalam penelitiannya yang berjudul “Teknik Komunikasi Persuasif untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas X Program Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Muhammadiyah 2 Yogyakarta”. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Subjek pada penelitian ini meliputi 3 orang guru (mata pelajaran Dasar-Dasar Komunikasi, Mengelola Peralatan Kantor, Perangkat Aplikasi Lunak) dan 5 orang siswa. Penelitian yang dilakukan memperoleh hasil bahwa teknik komunikasi persuasif yang digunakan oleh para guru dalam meningkatkan motivasi belajar siswa meliputi teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan, dan teknik *red-herring*. Masih terdapat beberapa hambatan di dalam pelaksanaannya baik dari pihak guru maupun siswa. Guru berupaya untuk bersikap sejajar, memperbanyak diskusi, mengarahkan siswa secara halus, mendampingi, menggunakan Bahasa yang sederhana, memberikan bimbingan, dan memberikan motivasi.

Persamaan yang terdapat dalam penelitian yang dilakukan oleh Diastu Karlinda ialah kesamaan variabel komunikasi persuasif sedangkan perbedaannya yaitu untuk meningkatkan motivasi belajar siswa.

C. Kerangka Pikir

Dari teori-teori yang telah dijelaskan di atas, maka didapatkan kerangka pikir sebagai berikut:

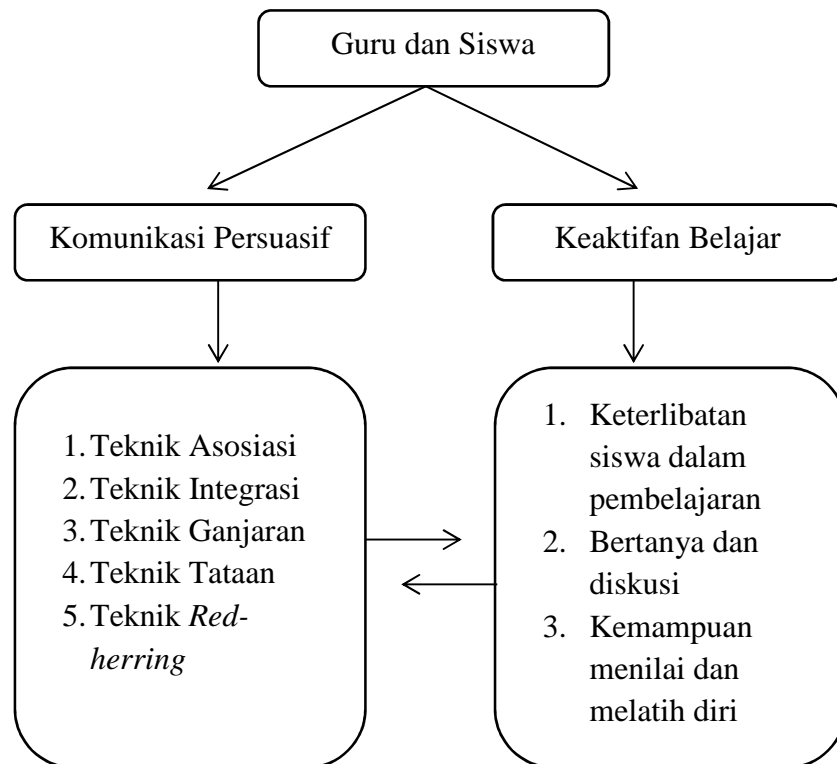
Mengajar adalah membimbing kegiatan belajar siswa sehingga siswa tersebut berkeinginan untuk belajar. Maka dari itu aktivitas siswa sangat diperlukan di dalam kegiatan belajar mengajar sehingga siswa seharusnya lebih aktif dibandingkan dengan gurunya. Kualitas pembelajaran dipengaruhi oleh efektif tidaknya komunikasi yang terjadi di dalamnya.

Proses penyampaian materi pembelajaran secara optimal yang dilakukan oleh guru kepada siswa sangat bergantung pada komunikasi yang terjadi di dalam kelas agar kelas dapat terkendali. Komunikasi yang dapat dilakukan oleh guru salah satunya dengan menggunakan komunikasi persuasif. Komunikasi persuasif ini dilakukan dengan cara yang halus sebagaimana membujuk, merayu, mengajak agar orang yang diajak berbicara tersebut secara sadar dengan sendirinya melakukan perubahan pada dirinya sendiri.

Melalui usaha melakukan kegiatan komunikasi persuasif ini, proses pembelajaran di kelas dapat menciptakan siswa yang aktif dalam belajar. Keaktifan siswa dalam belajar dapat dilihat dari keikutsertaannya dalam melaksanakan tugas belajarnya. Komunikasi persuasif yang dilakukan oleh guru dapat mengubah sikap atau tingkah laku siswa dengan kesadaran siswa tersebut. Interaksi komunikatif seperti inilah yang akan mendatangkan kenyamanan siswa dalam belajar dan guru dalam mengajar sehingga

mendatangkan dampak positif salah satunya menambah kemauan siswa untuk aktif dalam mengikuti kegiatan belajar mengajar di sekolah.

Berdasarkan judul penelitian, maka didapati bahwa ruang lingkup penelitian ini melibatkan dua konsep utama, yaitu komunikasi persuasif dan keaktifan belajar siswa. Maka dapat diilustrasikan bahwa kerangka pemikiran dalam pelaksanaan penelitian ini ialah seperti gambar 2 di bawah ini:



Gambar 2. Alur Kerangka Pikir

D. Pertanyaan Penelitian

Apakah pelaksanaan komunikasi persuasif dapat meningkatkan keaktifan belajar mata pelajaran korespondensi siswa kelas X kompetensi keahlian administrasi perkantoran SMK Negeri 2 Magelang?

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Desain penelitian ini termasuk dalam metode penelitian deskriptif persentase. Penelitian deskriptif bermaksud menyajikan data secara empiris, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta dan pemaknaan fenomena yang ada di lapangan. Penelitian ini tidak mencari atau menjelaskan hubungan, tidak menguji hipotesis atau membuat prediksi. Penyajian data dalam penelitian ini dalam bentuk persentase. Data yang telah terkumpul dalam bentuk angka kemudian dihitung dalam bentuk persentase yang dimaksudkan untuk mengetahui status sesuatu yang dipersentasekan.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dengan memperoleh data yang didapat dari SMK Negeri 2 Magelang yang beralamat di Jalan A. Yani 135 A, Kota Magelang. Pelaksanaan penelitian berlangsung pada bulan Mei 2015.

C. Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah guru mata pelajaran korespondensi sebagai responden wawancara dan siswa kelas X Administrasi Perkantoran (AP) sebagai responden angket. Seluruh siswa kelas X AP SMK Negeri 2 Magelang yang terdiri dari 3 kelas yaitu X AP 1, X AP 2, dan X AP 3

merupakan populasi penelitian. Setiap kelas berjumlah 36 siswa sehingga total populasi ialah sebanyak 108 siswa. Pemilihan tersebut dikarenakan mata pelajaran korespondensi diajarkan pada kelas X.

Penelitian yang dilakukan merupakan penelitian sampel. Pengambilan sampel yaitu dengan menggunakan sampel secara acak (*simple random sampling*). Teknik pengambilan sampel menggunakan Rumus Slovin sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{N \cdot e^2 + 1}$$

Keterangan: n = jumlah sampel
N = jumlah populasi (108 responden)
 e^2 = *error tolerance* (5%)

(Bambang Prasetyo dan Lina Miftahul Jannah, 2013: 137)

Berdasarkan hasil perhitungan rumus maka diperoleh jumlah sampel sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{N \cdot e^2 + 1} = \frac{108}{108 \cdot (0,05)^2 + 1} = 85.03937 \text{ dibulatkan } 85 \text{ responden}$$

D. Definisi Operasional

Guna menyelaraskan pemahaman mengenai istilah di dalam penelitian ini, maka dapat dijelaskan bahwa komunikasi persuasif ialah proses komunikasi yang mengajak atau membujuk orang lain dengan tujuan mengubah sikap, keyakinan dan pendapat sesuai dengan apa yang dikehendaki oleh komunikator. Pada prinsipnya, komunikasi persuasif digunakan untuk memperoleh efek komunikasi yang sebaik mungkin.

Keaktifan belajar siswa adalah aktivitas siswa dalam proses belajar mengajar yang melibatkan fisik, intelektual, dan emosional. Pada penelitian ini komunikasi persuasif yang dimaksudkan ialah untuk meningkatkan keaktifan belajar siswa.

E. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik yang digunakan dalam pengumpulan data pada penelitian yang dilakukan ini ialah:

1. Angket (Kuesioner)

Angket merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Angket dapat berupa pertanyaan/pernyataan tertutup atau terbuka. Angket ditujukan untuk mengetahui pelaksanaan komunikasi persuasif dapat meningkatkan keaktifan belajar siswa pada mata pelajaran korespondensi.

2. Wawancara

Wawancara dilakukan untuk mendalami situasi dan mengetahui informasi dari informan yang bertujuan untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam menjawab permasalahan penelitian. Wawancara dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara terpimpin dimana pertanyaan-pertanyaan yang hendak ditanyakan telah disiapkan sebelumnya. Agar wawancara tetap terkendali, peneliti menggunakan pedoman wawancara untuk mencari segala informasi mengenai

pelaksanaan komunikasi persuasif yang terjadi untuk meningkatkan keaktifan belajar siswa pada mata pelajaran korespondensi.

3. Dokumentasi

Dokumentasi ialah pemerolehan data dari berbagai sumber tertulis atau dari dokumen yang ada pada informan yang berhubungan dengan fokus penelitian. Dokumentasi ini dilakukan peneliti dengan mengumpulkan data mengenai dokumen yang mendukung penelitian seperti sejarah sekolah, visi dan misi, dan hal-hal lain yang tidak ditemukan melalui teknik-teknik lain.

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian digunakan untuk mengukur nilai variabel yang diteliti serta bertujuan untuk menghasilkan data yang akurat dan memudahkan peneliti untuk mengolahnya. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini ialah sebagai berikut

1. Pedoman Angket (kuesioner)

Berisi butir-butir pertanyaan yang diberikan kepada responden untuk diberikan jawaban guna mengetahui pelaksanaan komunikasi persuasif dapat meningkatkan keaktifan belajar siswa pada mata pelajaran korespondensi kelas X kompetensi keahlian administrasi perkantoran SMK Negeri 2 Magelang.

Bentuk angket dalam penelitian ini ialah tertutup dengan menggunakan jenis skala *Likert*. Skala *Likert* digunakan untuk mengukur

sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau kelompok orang tentang fenomena sosial. Responden hanya menentukan jawaban yang tersedia pada pertanyaan atau pernyataan yang ada. Pada setiap pertanyaan atau pernyataan, terdapat 4 alternatif jawaban dengan bobot yang berbeda.

Rincian kisi-kisi instrumen dapat dirincikan seperti tabel 1 berikut:

Tabel 1. Kisi-kisi Instrumen

Variabel	Sub Variabel	Indikator	No. Butir	Σ Item
Pelaksanaan Komunikasi Persuasif	Teknik Asosiasi	Penyajian pesan yang menarik perhatian siswa.	1,2,3	3
	Teknik Integrasi	Kemampuan guru untuk berkomunikasi dengan siswa	4,5,6,7,8	5
	Teknik Ganjaran	Kemampuan guru dalam mempengaruhi siswa	9,10,11,12, 13,14	6
	Teknik Tataan	Kemampuan dalam penyusunan pesan	15,16	2
	Teknik <i>Red-Herring</i>	Kemampuan dalam memenangkan argumentasi	17,18	2

Adapun alternatif jawaban seperti tabel 2 dibawah ini:

Tabel 2. Skor Alternatif Jawaban

Jawaban	Skor
Selalu	4
Sering	3
Kadang-kadang	2
Tidak pernah	1

2. Pedoman Wawancara

Pertanyaan yang hendak ditanyakan sebelumnya sudah disiapkan dengan pedoman wawancara. Penggunaan pedoman wawancara

diharapkan agar arah wawancara tetap terkendali dan tidak menyimpang dari pokok permasalahan. Pedoman wawancara ditujukan kepada guru mata pelajaran korespondensi. Rincian kisi-kisi wawancara dapat dilihat pada tabel 3 dibawah ini:

Tabel 3. Kisi-kisi Instrumen

Narasumber	Deskripsi Wawancara	Nomor Item
Guru Mata Pelajaran Korespondensi	a. Pelaksanaan komunikasi dalam proses belajar mengajar	1, 2, 3, 4
	b. Sikap siswa pada saat proses belajar mengajar	5, 6, 7

3. Pedoman Dokumentasi

Pedoman dokumentasi digunakan untuk memperoleh data yang telah tersedia dalam bentuk arsip/dokumen yang tidak didapat dari teknik lainnya. Informasi yang diperlukan dalam masalah penelitian ini yaitu mengenai sejarah sekolah, visi dan misi sekolah, serta data lain jika diperlukan.

G. Uji Coba Instrumen

Sebelum instrumen digunakan dalam penelitian, maka lebih baik apabila instrumen diuji coba untuk mengetahui bahwa instrumen tersebut layak atau tidak untuk digunakan dalam penelitian. Uji coba instrumen dilakukan pada siswa kelas X program keahlian administrasi perkantoran SMK Negeri 1 Bantul dengan jumlah 33 siswa. Hal tersebut didasari karena responden uji coba instrumen memiliki karakteristik yang sama dengan subjek penelitian yaitu keduanya sama-sama bidang Bisnis dan Manajemen

serta menerapkan kurikulum 2013. Pengujian instrumen dilakukan dengan menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas.

1. Uji Validitas

Alat ukur atau instrumen dikatakan valid bila alat tersebut dapat mengukur apa yang mau diukur secara tepat. Uji validitas digunakan untuk mendapatkan tingkat kevalidan/kesahihan instrumen. Rumus yang digunakan untuk menguji validitas instrumen adalah Korelasi *Product Moment* dari Pearson, yaitu sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{N\sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{[N\sum X^2 - (\sum X)^2][N\sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

Keterangan:

r_{xy}	= koefisien korelasi antara X dan Y
N	= jumlah subyek
$\sum X$	= jumlah skor butir soal X
$\sum Y$	= jumlah skor total
$\sum X^2$	= jumlah kuadrat skor butir soal X
$\sum Y^2$	= jumlah kuadrat skor total
$\sum XY$	= jumlah perkalian X dan Y

(Sugiyono, 2011: 255)

Harga r_{hitung} ditemukan, kemudian dikonsultasikan dengan r_{tabel} pada taraf signifikan 5%. Apabila nilai r_{hitung} lebih besar atau sama dengan r_{tabel} maka butir instrumen dinyatakan valid. Namun apabila diketahui r_{hitung} lebih kecil dari r_{tabel} maka butir instrumen yang dimaksud tidak valid atau gugur.

Berdasarkan hasil uji coba instrumen pada 15 Mei 2015 kepada 33 siswa kelas X Administrasi Perkantoran 1 SMK Negeri 1 Bantul, dengan bantuan program *SPSS 18 for Windows* diperoleh hasil uji validitas

instrumen penelitian bahwa indikator-indikator dari variabel komunikasi persuasif yang dikembangkan menjadi 18 butir pernyataan, dinyatakan seluruh pernyataan yang berjumlah 18 butir tersebut ialah valid. Butir-butir pernyataan yang valid kemudian digunakan untuk mengetahui pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar mata pelajaran korespondensi kompetensi keahlian Administrasi Perkantoran SMK Negeri 2 Magelang.

2. Uji Reliabilitas

Alat ukur dikatakan *reliable* apabila setiap kali mengukur dengan alat tersebut selalu diperoleh hasil yang sama. Uji reliabilitas bertujuan untuk memperoleh instrumen yang benar-benar dapat dipercaya. Rumus yang digunakan untuk menguji reliabilitas instrumen ialah rumus *Alpha*, yaitu:

$$r_n = \left(\frac{K}{(K - 1)} \right) \left(1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_1^2} \right)$$

Keterangan:

r_n = reliabilitas instrumen
 K = banyaknya butir pertanyaan
 $\sum \sigma_b^2$ = jumlah varians butir
 σ_1^2 = varians total

(Sugiyono, 2011: 186)

Hasil perhitungan r_n yang diperoleh kemudian diinterpretasikan dengan tabel pedoman untuk memberikan interpretasi terhadap koefisien korelasi seperti tabel 4 berikut:

Tabel 4. Intepretasi Nilai Reliabilitas Instrumen

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,800 – 1,000	Sangat Tinggi
0,600 – 0,799	Tinggi
0,400 – 0,599	Agak Rendah
0,200 – 0,399	Rendah
0,000 – 0,199	Sangat Rendah

(Sugiyono, 2011: 257)

Uji realibilitas dalam penelitian ini menggunakan *SPSS 18 for Windows* dengan menghitung besarnya nilai *Cronbach's Alpha* dari variabel yang diuji. Apabila nilai *Cronbach's Alpha* lebih besar dari 0,5999 maka jawaban responden dinyatakan reliabel. Hasil pengujian reliabilitas dapat dilihat pada tabel 5 dibawah ini:

Tabel 5. Hasil Uji Coba Reliabilitas Instrumen

Variabel	Koefisien <i>Cronbach's Alpha</i>	Keterangan Reliabilitas
Komunikasi Persuasif	0.904	Sangat Tinggi

H. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data ialah proses untuk memberikan arti atau penafsiran yang signifikan terhadap data yang sudah diteliti. Pemilihan teknik analisis data ini didasarkan pada tujuan penelitian yang telah ditetapkan yaitu mengetahui pelaksanaan komunikasi persuasif dapat meningkatkan keaktifan belajar siswa pada mata pelajaran korespondensi kelas X kompetensi keahlian administrasi perkantoran SMK Negeri 2 Magelang. Teknik analisis data yang digunakan adalah dengan analisis deskriptif. Dalam pengelolaan ini data penelitian ditempuh dengan cara sebagai berikut:

1. *Editing*

Setelah angket dibagikan dan diisi oleh responden lalu dikembalikan kepada penulis, kemudian penulis meneliti kelengkapan dalam pengisian angket bila ada jawaban yang tidak dijawab, penulis menghubungi responden yang bersangkutan untuk disempurnakan jawabannya agar angket tersebut dinyatakan sah.

2. *Tabulating*

Langkah kedua dilakukan dengan pengelolaan data dengan memindahkan jawaban yang terdapat dalam angket ke dalam tabulasi atau tabel. Kemudian setelah data diolah sehingga hasil angket dinyatakan sah, maka selanjutnya melakukan analisis data dengan deskriptif dan tabel. Rumus yang digunakan dalam menghitung presentase dalam penelitian ini sebagai berikut:

$$P = \frac{f}{N} \times 100\%$$

Anas Sudijono (2012: 43)

Keterangan:

P = Presentase

f = frekuensi (jumlah jawaban responden)

N = *Number Of Cases* (Jumlah responden)

3. *Analiting* dan Interpretasi

Langkah ini dilakukan dengan menganalisa data yang diolah secara verbal sehingga hasil penelitian mudah dipahami. Untuk memudahkan dalam mengidentifikasi digunakan patokan nilai Mean Ideal (Mi) dan Standar Deviasi Ideal (SDi). Pedoman dalam menentukan

kriteria atau klasifikasi menggunakan skala kriteria dari Anas Sudijono (2012: 175) yaitu seperti tabel 6 dibawah ini:

Tabel 6. Skala Kriteria

No.	Rentang Nilai (i)	Kriteria
1	Di atas $M_i + 1,5 S_{di}$	Sangat Baik
2	$M_i s.d < M_i + 1,5 S_{di}$	Baik
3	$M_i - 1,5 S_{di} s.d < M_i$	Cukup Baik
4	Di bawah $M_i - 1,5 S_{di}$	Kurang Baik

Keterangan :

$$M_i = \frac{1}{2} (\text{Skor tertinggi} + \text{Skor terendah})$$

$$S_{Di} = \frac{1}{6} (\text{Skor tertinggi} - \text{Skor terendah})$$

4. *Concluding*

Langkah terakhir dalam penelitian ini yaitu *concluding* atau penarikan kesimpulan. Data dari angket dan wawancara disimpulkan secara deskriptif. Data yang berupa tabel frekuensi dan *pie chart* dari hasil angket dijelaskan dalam bentuk kalimat, kemudian diperkuat dengan data yang didapatkan dari hasil wawancara sehingga diperoleh deskripsi hasil penelitian yang dilakukan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Objek Penelitian

a. Sejarah Singkat SMK Negeri 2 Magelang

SMK Negeri 2 Magelang terletak di wilayah Kelurahan Kramat Selatan, Kecamatan Magelang Utara, Kota Magelang. SMK Negeri 2 Magelang beralamat di Jalan A. Yani 135 A, Kota Magelang. SMK Negeri 2 Magelang merupakan salah satu sekolah negeri di Kota Magelang Provinsi Jawa Tengah yang berdiri berdasarkan SK Nomor: 134/UKK3/1968 dengan tanggal SK 8 April 1968. Sekolah ini memiliki 4 kompetensi keahlian, yaitu kompetensi keahlian Akuntansi, Administrasi Perkantoran, Pemasaran, dan Rekayasa Perangkat Lunak.

Secara historis SMK Negeri 2 Magelang, memiliki sejarah yang cukup panjang, dari awal berdirinya gedung sekolah semula telah dirancang oleh pemerintah akan dijadikan sekolah percontohan. Dari waktu ke waktu SMK Negeri 2 Magelang telah melakukan banyak perubahan baik sarana prasarana kegiatan belajar mengajar, maupun peningkatan pembangunan gedung sekolah. SMK Negeri 2 Magelang telah memiliki segudang prestasi baik akademik ataupun non akademik. Hal ini didukung oleh seluruh warga sekolah

baik guru, staf tata usaha ataupun keseriusan dan kemauan kepala sekolah dalam mengembangkan sekolah sebagaimana visi, misi, dan tujuan sebagai berikut:

1) Visi

Terwujudnya lembaga pendidikan berbasis teknologi informasi dan komunikasi guna menghasilkan sumber daya manusia yang beriman, unggul, kompeten dan berwawasan global.

2) Misi

- a) Melaksanakan sistem pendidikan berbasis kompetensi dengan memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi.
- b) Meningkatkan mutu penyelenggaraan pendidikan sehingga menghasilkan lulusan yang memiliki jati diri bangsa dan keunggulan kompetitif di pasar nasional dan global.
- c) Meningkatkan peran serta dunia usaha/dunia industri dalam pelaksanaan pendidikan dan pelatihan.
- d) Membangun jiwa wirausaha yang handal dan berakhlak mulia.

3) Tujuan

- a) Mewujudkan warga sekolah yang beriman dan bertaqwa.
- b) Mewujudkan sumber daya manusia yang cerdas dan terampil dalam bidangnya masing-masing.
- c) Mewujudkan layanan yang efektif, efisien, dan relevan terhadap siswa.

- d) Mewujudkan pengelolaan pendidikan yang transparan, akuntabel, efektif, dan partisipatif.

b. Kondisi Fisik Sekolah

SMK Negeri 2 Magelang memiliki luas tanah 2197,50 m².

SMK Negeri 2 Magelang dilengkapi dengan berbagai sarana dan prasarana sekolah guna menunjang proses pembelajaran yang berlangsung setiap hari seperti tabel 7 dibawah ini:

Tabel 7. Sarana dan Prasarana SMK N 2 Magelang

Ruang	Jumlah	Ruang	Jumlah
Ruang Kepala Sekolah	1	Ruang BP/BK	1
Ruang Wakasek 1 Bagian Kurikulum	1	Ruang OSIS	1
Ruang Wakasek 2 Bagian Kesiswaan	1	Ruang Cospala	1
Ruang Wakasek 3 Bagian Humas	1	Ruang UKS	1
Ruang Wakasek 4 Bagian Sarana Prasarana	1	Ruang Laboratorium AP	1
Ruang Jurusan Akuntansi	1	Ruang Laboratorium RPL	1
Ruang Jurusan Administrasi Perkantoran	1	Ruang Laboratorium Ketik Manual	1
Ruang Jurusan Pemasaran	1	Ruang Laboratorium Mesin Kasir	1
Ruang Jurusan RPL	1	Ruang Teori	27
Ruang Tata Usaha	1	Ruang Perpustakaan	1
Ruang Arsip	1	Ruang Laboratorium Komputer	2
Gudang	1	Ruang Praktik	7
Ruang Guru	1	Gardu Jaga	1
Koperasi Siswa	1	Bank Praktek Siswa (BPS)	1
<i>Business Center</i>	1	Ruang <i>Maintanace</i> dan <i>Repair</i> (MR)	1
Ruang Kantin Kejujuran		Dapur	1
Kamar Mandi	22	Kantin Umum	3
Ruang Tamu	1	Mushola	1
Ruang Alfa	1		

c. Potensi Siswa, Guru, dan Karyawan

Secara keseluruhan jumlah siswa yang ada di SMK Negeri 2 Magelang ialah sebanyak 1074 siswa, dengan rincian jumlah siswa perempuan sebanyak 979 dan laki-laki sebanyak 95. Prestasi sekolah banyak terwakili dalam berbagai perlombaan, diantaranya bidang olahraga, bidang bahasa, Lomba Kompetensi Siswa (LKS) SMK pada masing-masing kompetensi keahlian, dan lainnya.

Terdapat 79 orang guru di SMK Negeri 2 Magelang yang terdiri dari 76 guru PNS dan 3 guru tidak tetap (GTT). Jumlah karyawan administratif yang ada yaitu sejumlah 8 orang. Guru yang mengajar di kelas juga merangkap sebagai pembina dalam ekstrakurikuler sesuai dengan keahliannya masing-masing serta jabatan struktural lainnya. Hampir seluruh guru di SMK Negeri 2 Magelang merupakan lulusan S1 dengan sebagian besar lulusan sarjana pendidikan.

2. Deskripsi Data Penelitian

Penelitian ini dilakukan di SMK Negeri 2 Magelang pada bulan Mei 2015. Jumlah responden dalam penelitian ini ialah dengan mengambil sampel sebanyak 85 siswa yaitu siswa kelas X Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran dan 1 orang guru mata pelajaran korespondensi. Hasil penelitian diperoleh dari data primer berupa angket dan wawancara sebagai instrumen penelitian untuk mengetahui

pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa pada mata pelajaran korespondensi.

Pelaksanaan komunikasi persuasif dilakukan melalui teknik-teknik meliputi asosiasi, integrasi, ganjaran, tataan, dan *red-herring*. Terdapat 18 butir pernyataan pada angket yang disebarkan kepada responden. Setiap butir dalam angket memiliki 4 (empat) alternatif jawaban yaitu selalu (SL), sering (SR), kadang-kadang (KD), dan tidak pernah (TP) dengan rentang skor 1-4. Berdasarkan hasil angket dan wawancara, berikut merupakan deskripsi data penelitian yang telah dilakukan:

a. Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Mata Pelajaran Korespondensi Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 2 Magelang

Data mengenai pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar diukur dengan menggunakan angket (kuesioner) yang terdiri dari 18 butir pernyataan dan diisi oleh responden sebanyak 85 siswa. Data yang digunakan untuk mengetahui pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar mata pelajaran korespondensi kompetensi keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 2 Magelang ditinjau dari teknik-teknik komunikasi persuasif.

Berdasarkan data penelitian yang diolah dengan menggunakan bantuan program komputer *SPSS 18 for Windows* diperoleh hasil

skor tertinggi 61 dan skor terendah 31. Identifikasi kecenderungan tinggi rendahnya tingkat pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar dilihat dari teknik-teknik komunikasi persuasif ditetapkan berdasarkan kriteria ideal 18 sampai dengan 72, maka diperoleh hasil perhitungan sebagai berikut:

$$M_{\text{ideal}} : \frac{1}{2} (\text{Skor tertinggi ideal} + \text{Skor terendah ideal})$$

$$SD_{\text{ideal}} : \frac{1}{6} (\text{Skor tertinggi ideal} - \text{Skor terendah ideal})$$

$$\begin{aligned} \text{Data yang diperoleh dari rerata ideal (Mi)} &= \frac{1}{2} (72 + 18) \\ &= \frac{1}{2} (90) \\ &= 45 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Data simpangan baku ideal (SDi)} &= \frac{1}{6} (72 - 18) \\ &= \frac{1}{6} (54) \\ &= 9 \end{aligned}$$

Selanjutnya batasan kategori untuk ubahannya ialah sebagai berikut:

$$\text{Di atas } Mi + 1,5 SDi = \text{Sangat Baik}$$

$$Mi \text{ s.d } < Mi + 1,5 SDi = \text{Baik}$$

$$Mi - 1,5 SDi \text{ s.d } < Mi = \text{Cukup Baik}$$

$$\text{Di bawah } Mi - 1,5 SDi = \text{Kurang Baik}$$

Maka dapat diperoleh hasil seperti dibawah ini:

$$\text{Di atas } 58,5 = \text{Sangat Baik}$$

$$45 \text{ s.d } < 58,5 = \text{Baik}$$

31,5 s.d < 45 = Cukup Baik

Di bawah 31,5 = Kurang Baik

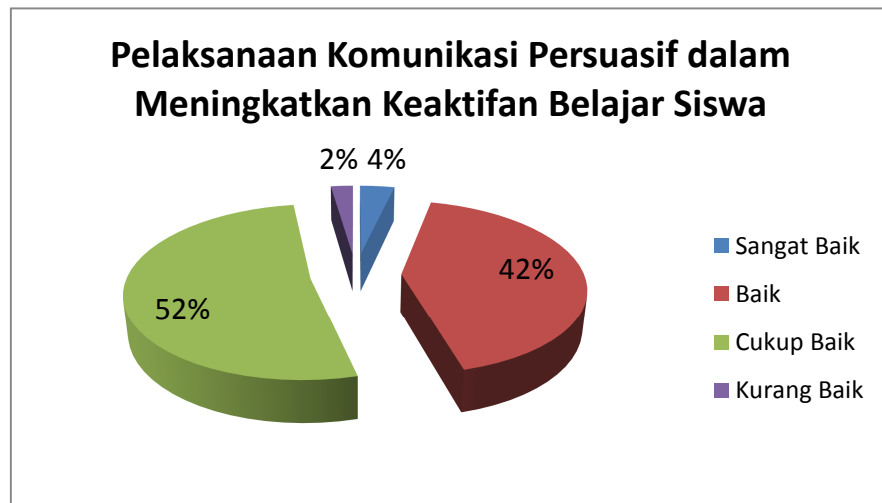
Maka pengkategorian pelaksanaan pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar dapat dilihat dalam tabel 8 di bawah ini:

Tabel 8. Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar

No.	Interval	Frekuensi	Persentase (%)	Kategori
1	Di atas 58,5	3	3.6	Sangat Baik
2	45 s.d < 58,5	36	42.3	Baik
3	31,5 s.d < 45	44	51.8	Cukup Baik
4	Di bawah 31,5	2	2.3	Kurang Baik
	Jumlah	85	100	

Sumber: Data primer diolah

Berdasarkan tabel 8 di atas dapat diketahui dari 85 siswa sebagai responden penelitian, sebesar 3,6% atau sebanyak 3 siswa menyatakan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar sangat baik, sebesar 42,3% atau sebanyak 36 siswa menyatakan pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar baik, sebesar 51,8% atau sebanyak 44 siswa menyatakan pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar cukup baik, dan sebesar 2,3% atau 2 siswa menyatakan pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar kurang baik. Lebih jelasnya dapat dilihat melalui gambar 3 di bawah ini:



Gambar 3. *Pie Chart* Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Siswa

Melalui gambar 3 dapat dinyatakan bahwa menurut siswa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar mata pelajaran korespondensi cukup baik dengan persentase 51,8% atau sebanyak 44 siswa. Pelaksanaan komunikasi dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa dapat dilihat melalui teknik-teknik yang digunakan dalam melakukan komunikasi persuasif. Adapun pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa mata pelajaran korespondensi melalui teknik-teknik komunikasi persuasif dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Teknik Asosiasi

Data mentah mengenai pelaksanaan komunikasi persuasif menggunakan teknik asosiasi diolah dengan program komputer *SPSS 18 for Windows* sehingga diperoleh skor tertinggi ialah 12 dan skor terendah ialah 5. Terdapat 3 butir pernyataan mengenai teknik asosiasi yaitu pada nomor 1, 2, dan 3. Identifikasi

kecenderungan tinggi rendahnya tingkat pelaksanaan komunikasi persuasif melalui teknik asosiasi berdasarkan kriteria ideal 3 sampai dengan 12, maka diperoleh hasil perhitungan sebagai berikut:

$$M_{\text{ideal}} : \frac{1}{2} (\text{Skor tertinggi ideal} + \text{Skor terendah ideal})$$

$$SD_{\text{ideal}} : \frac{1}{6} (\text{Skor tertinggi ideal} - \text{Skor terendah ideal})$$

$$\begin{aligned} \text{Data yang diperoleh dari rerata ideal (Mi)} &= \frac{1}{2} (12 + 3) \\ &= \frac{1}{2} (15) \\ &= 7,5 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Data simpangan baku ideal (SDi)} &= \frac{1}{6} (12 - 3) \\ &= \frac{1}{6} (9) \\ &= 1,5 \end{aligned}$$

Selanjutnya batasan kategori untuk ubahannya ialah sebagai berikut:

$$\text{Di atas } Mi + 1,5 SDi = \text{Sangat Baik}$$

$$Mi \text{ s.d } < Mi + 1,5 SDi = \text{Baik}$$

$$Mi - 1,5 SDi \text{ s.d } < Mi = \text{Cukup Baik}$$

$$\text{Di bawah } Mi - 1,5 SDi = \text{Kurang Baik}$$

Maka dapat diperoleh hasil seperti dibawah ini:

$$\text{Di atas } 9,75 = \text{Sangat Baik}$$

$$7,5 \text{ s.d } < 9,75 = \text{Baik}$$

$$5,25 \text{ s.d } < 7,5 = \text{Cukup Baik}$$

Di bawah 5,25 = Kurang Baik

Berdasarkan data di atas dapat dikategorikan pelaksanaan komunikasi persuasif melalui teknik asosiasi dalam tabel 9 sebagai berikut:

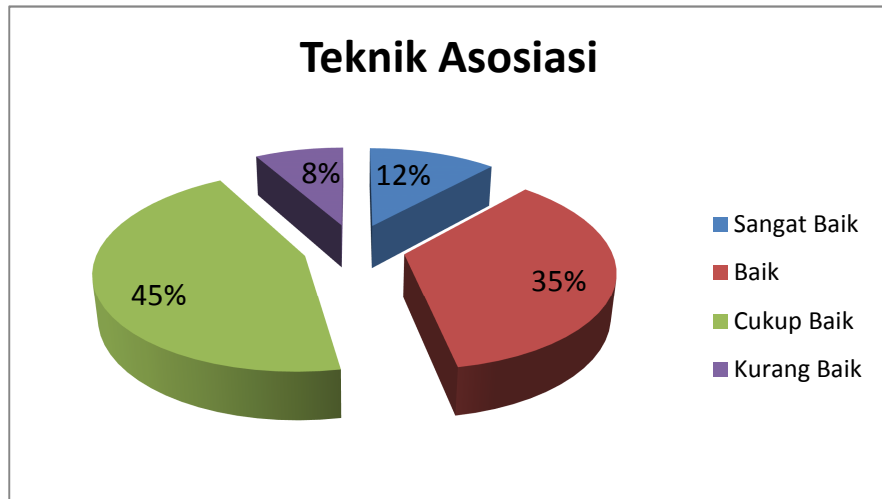
Tabel 9. Teknik Asosiasi dalam Pelaksanaan Komunikasi Persuasif

No.	Interval	Frekuensi	Persentase (%)	Kategori
1	Di atas 9,75	10	11.8	Sangat Baik
2	7,5 s.d < 9,75	30	35.3	Baik
3	5,25 s.d < 7,5	38	44.7	Cukup Baik
4	Di bawah 5,25	7	8.2	Kurang Baik
	Jumlah	85	100	

Sumber: Data primer diolah

Dilihat dari tabel 9 di atas maka dapat diketahui dari 85 siswa sebagai responden penelitian, sebesar 11,8% atau sebanyak 10 siswa menyatakan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik asosiasi dalam kategori sangat baik, sebesar 35,3% atau 30 siswa menyatakan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik asosiasi berada dalam kategori baik. Sebesar 44,7% atau sebanyak 38 siswa menyatakan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik asosiasi dalam kategori cukup baik dan 8,2% atau 7 siswa menyatakan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik asosiasi

dalam kategori kurang baik. Lebih jelasnya dapat dilihat melalui gambar 4 di bawah ini:



Gambar 4. *Pie Chart* Teknik Asosiasi pada Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Siswa

Berdasarkan gambar 4 dapat dinyatakan bahwa menurut siswa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa kelas X kompetensi keahlian Administrasi Perkantoran SMK Negeri 2 Magelang melalui teknik asosiasi terdapat dalam kategori cukup baik dengan persentase 44,7% atau sebanyak 38 siswa.

Teknik asosiasi merupakan penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian masyarakat. Misalnya, pada saat memulai proses pembelajaran di kelas Ibu EL menyatakan bahwa “Untuk meningkatkan keaktifan belajar siswa, saya mencoba menarik perhatian siswa terlebih dahulu. Saya menarik

perhatian siswa dengan cara membahas bahan obrolan yang sedang hangat di masyarakat, tentu saja yang memiliki kaitan dengan materi yang akan dipelajari”.

2) Teknik Integrasi

Teknik integrasi pada pelaksanaan komunikasi persuasif diolah dengan menggunakan program komputer *SPSS 18 for Windows* maka diperoleh skor tertinggi ialah 18 dan skor terendah ialah 8. Terdiri dari 5 butir pernyataan yaitu nomor 4, 5, 6, 7, dan 8. Identifikasi kecenderungan tinggi rendahnya tingkat pelaksanaan komunikasi persuasif melalui teknik integrasi berdasarkan kriteria ideal 5 sampai dengan 20, maka diperoleh hasil perhitungan sebagai berikut:

$$M_{\text{ideal}} : \frac{1}{2} (\text{Skor tertinggi ideal} + \text{Skor terendah ideal})$$

$$SD_{\text{ideal}} : \frac{1}{6} (\text{Skor tertinggi ideal} - \text{Skor terendah ideal})$$

$$\text{Data yang diperoleh dari rerata ideal (Mi)} = \frac{1}{2} (20 + 5)$$

$$= \frac{1}{2} (25)$$

$$= 12,5$$

$$\text{Data simpangan baku ideal (SDi)} = \frac{1}{6} (20 - 5)$$

$$= \frac{1}{6} (15)$$

$$= 2,5$$

Selanjutnya batasan kategori untuk ubahannya ialah sebagai berikut:

Di atas $M_i + 1,5 SD_i$ = Sangat Baik

M_i s.d $M_i + 1,5 SD_i$ = Baik

$M_i - 1,5 SD_i$ s.d M_i = Cukup Baik

Di bawah $M_i - 1,5 SD_i$ = Kurang Baik

Maka dapat diperoleh hasil seperti dibawah ini:

Di atas 16,25 = Sangat Baik

12,5 s.d < 16,25 = Baik

8,75 s.d < 12,5 = Cukup Baik

Di bawah 8,75 = Kurang Baik

Berdasarkan data di atas dapat dikategorikan pelaksanaan komunikasi persuasif melalui teknik integrasi dalam tabel 10 di bawah ini:

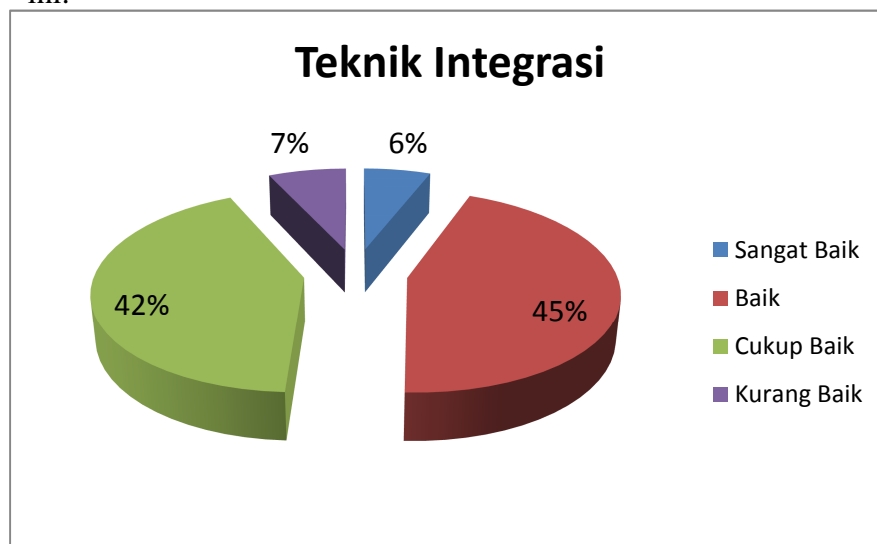
Tabel 10. Teknik Integrasi dalam Pelaksanaan Komunikasi Persuasif

No.	Interval	Frekuensi	Persentase (%)	Kategori
1	Di atas 16,25	5	6	Sangat Baik
2	12,5 s.d < 16,25	38	44.7	Baik
3	8,75 s.d < 12,5	36	42.3	Cukup Baik
4	Di bawah 8,75	6	7	Kurang Baik
	Jumlah	85	100	

Sumber: Data primer diolah

Berdasarkan tabel 10, maka dapat diketahui bahwa sebesar 6% atau sebanyak 5 siswa menyatakan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar

siswa melalui teknik integrasi dalam kategori sangat baik, sebesar 44,7% atau sebanyak 38 siswa menyatakan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik integrasi dalam kategori baik. Sebesar 42,3% atau sebanyak 36 siswa menyatakan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik integrasi dalam kategori cukup baik, dan 7% atau 6 siswa menyatakan pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik integrasi dalam kategori kurang baik. Secara lebih *detail* dapat digambarkan dalam gambar 5 di bawah ini:



Gambar 5. *Pie Chart* Teknik Integrasi pada Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Siswa

Berdasarkan gambar 5 di atas dapat dinyatakan bahwa menurut siswa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam

meningkatkan keaktifan belajar siswa kelas X kompetensi keahlian Administrasi Perkantoran SMK Negeri 2 Magelang melalui teknik integrasi terdapat dalam kategori baik dengan persentase 44,7% atau sebanyak 38 siswa.

Teknik integrasi adalah kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan baik secara verbal maupun non-verbal. Melalui teknik ini guru mencoba untuk menciptakan suasana belajar yang menyenangkan pada saat menyampaikan materi. Begitu pula dengan apa yang telah dilakukan oleh ibu EL, beliau menyampaikan bahwa “Saya juga mencoba untuk menyatukan diri dengan siswa agar siswa merasa akrab. Dengan begitu, siswa dapat memiliki kesadaran sendiri untuk dapat berpartisipasi aktif di dalam kelas karena tidak merasa canggung dan takut dengan gurunya”.

3) Teknik Ganjaran

Data mentah mengenai pelaksanaan komunikasi persuasif menggunakan teknik ganjaran diolah dengan program komputer *SPSS 18 for Windows* sehingga diperoleh skor tertinggi ialah 22 dan skor terendah ialah 10. Terdapat 6 butir pernyataan mengenai teknik asosiasi yaitu pada nomor 9, 10, 11, 12, 13, dan 14. Identifikasi kecenderungan tinggi rendahnya tingkat pelaksanaan komunikasi persuasif melalui teknik ganjaran

berdasarkan kriteria ideal 6 sampai dengan 24, maka diperoleh hasil perhitungan sebagai berikut:

$$M_{\text{ideal}} : \frac{1}{2} (\text{Skor tertinggi ideal} + \text{Skor terendah ideal})$$

$$SD_{\text{ideal}} : \frac{1}{6} (\text{Skor tertinggi ideal} - \text{Skor terendah ideal})$$

$$\begin{aligned} \text{Data yang diperoleh dari rerata ideal (Mi)} &= \frac{1}{2} (24 + 6) \\ &= \frac{1}{2} (30) \\ &= 15 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Data simpangan baku ideal (SDi)} &= \frac{1}{6} (24 - 6) \\ &= \frac{1}{6} (18) \\ &= 3 \end{aligned}$$

Selanjutnya batasan kategori untuk ubahannya ialah sebagai berikut:

$$\text{Di atas } Mi + 1,5 SDi = \text{Sangat Baik}$$

$$Mi \text{ s.d } < Mi + 1,5 SDi = \text{Baik}$$

$$Mi - 1,5 SDi \text{ s.d } < Mi = \text{Cukup Baik}$$

$$\text{Di bawah } Mi - 1,5 SDi = \text{Kurang Baik}$$

Maka dapat diperoleh hasil seperti dibawah ini:

$$\text{Di atas } 19,5 = \text{Sangat Baik}$$

$$15 \text{ s.d } < 19,5 = \text{Baik}$$

$$10,5 \text{ s.d } < 15 = \text{Cukup Baik}$$

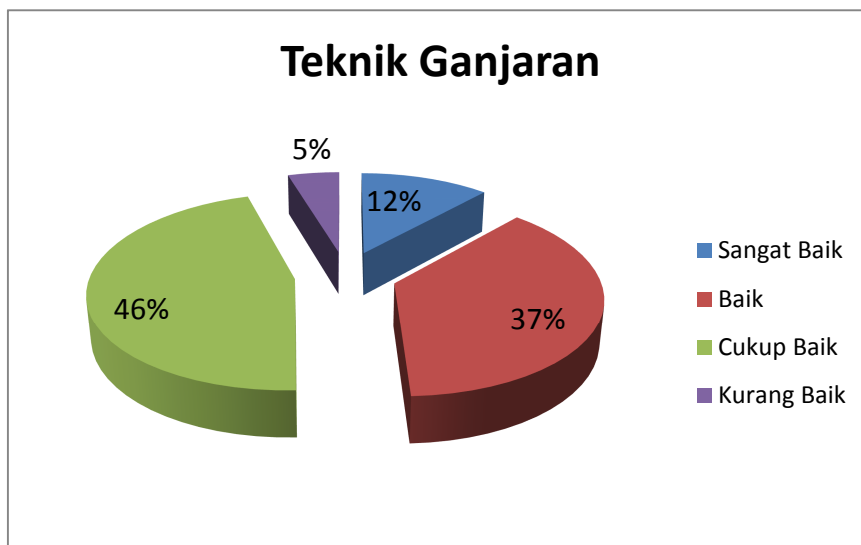
$$\text{Di bawah } 10,5 = \text{Kurang Baik}$$

Berdasarkan data di atas dapat dikategorikan pelaksanaan komunikasi persuasif melalui teknik ganjaran dalam tabel 11 di bawah ini:

Tabel 11. Teknik Ganjaran dalam Pelaksanaan Komunikasi Persuasif

No.	Interval	Frekuensi	Persentase (%)	Kategori
1	Di atas 19,5	10	11.8	Sangat Baik
2	15 s.d < 19,5	32	37.6	Baik
3	10,5 s.d < 15	39	45.9	Cukup Baik
4	Di bawah 10,5	4	5	Kurang Baik
	Jumlah	85	100	

Dilihat dari tabel 11 di atas maka dapat diketahui dari 85 siswa sebagai responden penelitian, sebesar 11,8% atau sebanyak 10 siswa menyatakan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik ganjaran dalam kategori sangat baik, sebesar 37,6% atau 32 siswa menyatakan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik ganjaran dalam kategori baik. Sebesar 45,9% atau sebanyak 39 siswa menyatakan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik ganjaran dalam kategori cukup baik dan 5% atau 4 siswa menyatakan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik ganjaran dalam kategori kurang baik. Lebih jelasnya dapat dilihat melalui gambar 6 di bawah ini:



Gambar 6. *Pie Chart* Teknik Ganjaran pada Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Siswa

Berdasarkan gambar 6 dapat dinyatakan bahwa menurut siswa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa kelas X kompetensi keahlian Administrasi Perkantoran SMK Negeri 2 Magelang melalui teknik ganjaran terdapat dalam kategori cukup baik dengan persentase 45,9% atau sebanyak 39 siswa.

Teknik ganjaran ialah kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-imingi hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan. Teknik ini dapat digunakan untuk mempersuasi siswa dalam meningkatkan keaktifan belajar mereka. Ibu EL memaparkan teknik ganjaran yang ia lakukan sebagai berikut “Agar siswa aktif di kelas, saya memberikan rangsangan kepada siswa untuk bertanya ataupun memberi tanggapan. Saya memberikan apresiasi kepada siswa

yang telah aktif selama proses pembelajaran. Misalnya jika siswa dapat menjawab pertanyaan yang saya berikan, saya memberikan pujian kepadanya”.

4) Teknik Tataan

Teknik tataan dalam pelaksanaan komunikasi persuasif diolah dengan menggunakan program komputer *SPSS 18 for Windows* maka diperoleh skor tertinggi ialah 8 dan skor terendah ialah 3. Terdiri dari 2 butir pernyataan yaitu nomor 15 dan 16. Identifikasi kecenderungan tinggi rendahnya tingkat pelaksanaan komunikasi persuasif melalui teknik tataan berdasarkan kriteria ideal 2 sampai dengan 8, maka diperoleh hasil perhitungan sebagai berikut:

$$M_{\text{ideal}} : \frac{1}{2} (\text{Skor tertinggi ideal} + \text{Skor terendah ideal})$$

$$SD_{\text{ideal}} : \frac{1}{6} (\text{Skor tertinggi ideal} - \text{Skor terendah ideal})$$

$$\text{Data yang diperoleh dari rerata ideal (Mi)} = \frac{1}{2} (8 + 2)$$

$$= \frac{1}{2} (10)$$

$$= 5$$

$$\text{Data simpangan baku ideal (SDi)} = \frac{1}{6} (8 - 2)$$

$$= \frac{1}{6} (6)$$

$$= 1$$

Selanjutnya batasan kategori untuk ubahannya ialah sebagai berikut:

Di atas $M_i + 1,5 SD_i$ = Sangat Baik

$M_i \text{ s.d } M_i + 1,5 SD_i$ = Baik

$M_i - 1,5 SD_i \text{ s.d } M_i$ = Cukup Baik

Di bawah $M_i - 1,5 SD_i$ = Kurang Baik

Maka dapat diperoleh hasil seperti dibawah ini:

Di atas 6,5 = Sangat Baik

5 s.d < 6,5 = Baik

3,5 s.d < 5 = Cukup Baik

Di bawah 3,5 = Kurang Baik

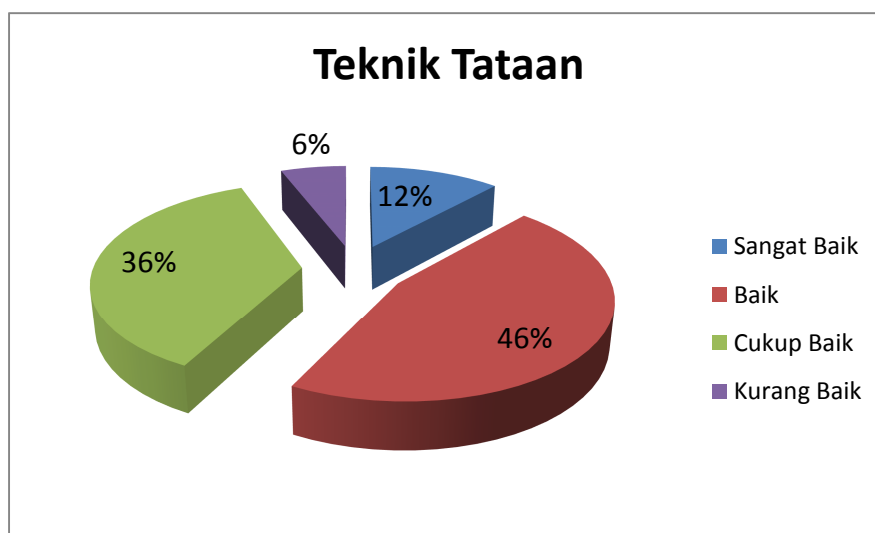
Berdasarkan data di atas dapat dikategorikan penggunaan teknik tataan dalam pelaksanaan komunikasi persuasif dalam tabel 12 sebagai berikut:

Tabel 12. Teknik Tataan dalam Pelaksanaan Komunikasi Persuasif

No.	Interval	Frekuensi	Persentase (%)	Kategori
1	Di atas 6,5	10	11.8	Sangat Baik
2	5 s.d < 6,5	39	45.8	Baik
3	3,5 s.d < 5	31	36.5	Cukup Baik
4	Di bawah 3,5	5	5.9	Kurang Baik
	Jumlah	85	100	

Berdasarkan tabel 12, maka dapat diketahui bahwa sebesar 11,8% atau sebanyak 10 siswa menyatakan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik tataan dalam kategori sangat baik, sebesar 45,8% atau sebanyak 39 siswa menyatakan bahwa pelaksanaan

komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik tataan dalam kategori baik. Sebesar 36,5% atau sebanyak 31 siswa menyatakan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik tataan dalam kategori cukup baik, dan sebesar 5,9% atau 6 siswa menyatakan pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik tataan dalam kategori kurang baik. Secara lebih jelas dapat digambarkan dalam gambar 7 sebagai berikut:



Gambar 7. *Pie Chart* Teknik Tataan pada Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Siswa

Berdasarkan gambar 7, maka dapat dinyatakan bahwa menurut siswa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa kelas X kompetensi keahlian Administrasi Perkantoran SMK Negeri 2 Magelang

melalui teknik tataan terdapat dalam kategori baik dengan persentase 45,8% atau sebanyak 39 siswa.

Teknik tataan merupakan upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasikan untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut. Ibu EL memaparkan keaktifan belajar siswa melalui pelaksanaan komunikasi persuasif dengan teknik tataan yang ia lakukan sebagai berikut “Saya mengingatkan siswa agar aktif dalam proses pembelajaran dan tekun dalam melaksanakan kegiatan belajarnya supaya siswa dapat memperoleh prestasi yang baik”.

5) Teknik *Red-herring*

Teknik *red-herring* dalam pelaksanaan komunikasi persuasif diolah dengan menggunakan program komputer *SPSS 18 for Windows* maka diperoleh skor tertinggi ialah 7 dan skor terendah ialah 3. Terdiri dari 2 butir pernyataan yaitu nomor 17 dan 18. Identifikasi kecenderungan tinggi rendahnya tingkat pelaksanaan komunikasi persuasif melalui teknik *red-herring* berdasarkan kriteria ideal 2 sampai dengan 8, maka diperoleh hasil perhitungan sebagai berikut:

$$M_{ideal} : \frac{1}{2} (\text{Skor tertinggi ideal} + \text{Skor terendah ideal})$$

$$SD_{ideal} : \frac{1}{6} (\text{Skor tertinggi ideal} - \text{Skor terendah ideal})$$

$$\text{Data yang diperoleh dari rerata ideal } (M_i) = \frac{1}{2} (8 + 2)$$

$$= \frac{1}{2}(10)$$

$$= 5$$

$$\text{Data simpangan baku ideal (SDi)} = \frac{1}{6}(8 - 2)$$

$$= \frac{1}{6}(6)$$

$$= 1$$

Selanjutnya batasan kategori untuk ubahannya ialah sebagai berikut:

Di atas $M_i + 1,5 \text{ SDi}$ = Sangat Baik

$M_i \text{ s.d} < M_i + 1,5 \text{ SDi}$ = Baik

$M_i - 1,5 \text{ SDi s.d} < M_i$ = Cukup Baik

Di bawah $M_i - 1,5 \text{ SDi}$ = Kurang Baik

Maka dapat diperoleh hasil seperti dibawah ini:

Di atas 6,5 = Sangat Baik

5 s.d < 6,5 = Baik

3,5 s.d < 5 = Cukup Baik

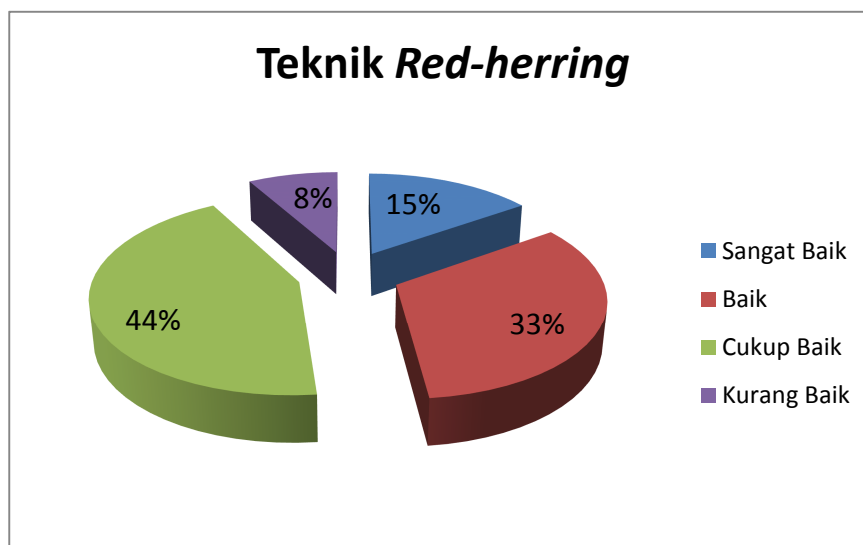
Di bawah 3,5 = Kurang Baik

Berdasarkan data di atas dapat dikategorikan pelaksanaan komunikasi persuasif melalui teknik *red-herring* dalam tabel 13 sebagai berikut:

Tabel 13. Teknik *red-herring* dalam Pelaksanaan Komunikasi Persuasif

No.	Interval	Frekuensi	Persentase (%)	Kategori
1	Di atas 6,5	13	15.3	Sangat Baik
2	5 s.d < 6,5	28	33	Baik
3	3,5 s.d < 5	37	43.5	Cukup Baik
4	Di bawah 3,5	7	8.2	Kurang Baik
	Jumlah	85	100	

Berdasarkan tabel 13, maka dapat diketahui bahwa sebesar 15,3% atau sebanyak 13 siswa menyatakan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik *red-herring* dalam kategori sangat baik, sebesar 33% atau sebanyak 28 siswa menyatakan pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik *red-herring* dalam kategori baik. Sebesar 43,5% atau sebanyak 37 siswa menyatakan pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik *tataan* dalam kategori cukup baik, dan sebesar 8,2% atau 7 siswa menyatakan pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik *red-herring* dalam kategori kurang baik. Secara lebih jelas dapat digambarkan dalam gambar 8 *pie chart* di bawah ini:



Gambar 8. *Pie Chart* Teknik Tataan pada Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Siswa

Berdasarkan gambar 8 dapat dinyatakan bahwa menurut siswa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa kelas X kompetensi keahlian Administrasi Perkantoran SMK Negeri 2 Magelang melalui teknik *red-herring* terdapat dalam kategori cukup baik dengan persentase 43,5% atau sebanyak 37 siswa.

Teknik *red-herring* merupakan seni seorang komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan mengelakkan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit ke aspek yang dikuasainya. Guru dalam hal ini mencoba untuk menyerang siswa untuk meraih kemenangan ketika menyampaikan pesan persuasinya. Ibu EL menjelaskan teknik *red-herring* yang ia lakukan ialah sebagai

berikut, “Saya sampaikan kepada siswa untuk tidak bermalas-malasan dalam belajar. Tujuan belajar ialah untuk menjadi orang yang sukses kelak, bisa membanggakan dan membahagiakan keluarga. Jangan membuat orang tua kecewa atas apa yang kalian lakukan”.

B. Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar mata pelajaran korespondensi kompetensi keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 2 Magelang. Terciptanya suatu aktivitas tidak dapat terlepas dari kegiatan yang dinamakan komunikasi. Begitu halnya dalam pencapaian tujuan pembelajaran dalam kegiatan pendidikan memerlukan usaha salah satunya yaitu melalui komunikasi yang baik antara guru dengan siswa.

Komunikasi yang terjadi antara guru dengan siswa dapat menimbulkan suasana yang menyenangkan sehingga proses pembelajaran dapat berjalan kearah yang optimal serta keaktifan siswa dapat meningkat. Keaktifan belajar siswa dalam suatu proses pembelajaran merupakan tolak ukur dari kualitas pembelajaran itu sendiri. Pada kenyataannya masih terdapat siswa yang belum dapat aktif selama proses pembelajaran sehingga guru perlu melakukan beberapa usaha agar siswa dapat aktif pada proses pembelajaran yang berlangsung.

Salah satu cara yang dapat dilakukan ialah dengan melaksanakan komunikasi persuasif yang bertujuan untuk meningkatkan keaktifan belajar siswa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa masuk dalam kategori cukup baik. Hal ini ditunjukkan dengan hasil perhitungan angket sebesar 51,7% atau sebanyak 44 siswa yang menyatakan hal tersebut.

Pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa mata pelajaran korespondensi dilakukan sebagai berikut:

1. Teknik Asosiasi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik asosiasi masuk dalam kategori cukup baik. Hal ini ditunjukkan dengan hasil perhitungan angket sebesar 44,7% atau sebanyak 38 siswa yang menyatakan hal tersebut. Pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik asosiasi ini menjadi suatu dasar yang penting.

Pada saat memulai proses pembelajaran, guru mengawalinya dengan membangkitkan perhatian siswa melalui cara membahas topik yang sedang menjadi perbincangan di masyarakat. Pada proses belajar siswa, perhatian memegang peranan penting. Pembahasan topik yang sedang menjadi perbincangan di masyarakat dapat menimbulkan rasa ingin tahu dari dalam diri siswa sehingga siswa aktif dalam pembelajaran. Contohnya pada saat guru memberikan motivasi dalam upaya

membangkitkan perhatian siswa, siswa senantiasa mendengarkan, memperhatikan apa yang disampaikan oleh guru, namun hanya sekitar 15 siswa yang dapat mengemukakan pendapatnya ataupun melontarkan pertanyaan kepada guru.

Sejalan dengan pernyataan J.H. Menning dan C. W. Wilkinson yaitu dalam penyampaian pesan yang terencana, komunikator perlu memberi suatu perhatian terhadap pihak komunikan agar tertarik kepada pesan yang disampaikan. Selain itu, Gagne dan Briggs menguatkan bahwa salah satu faktor yang dapat menumbuhkan atau mendorong timbulnya keaktifan siswa ialah dengan memberikan motivasi atau menarik perhatian siswa sehingga mereka berperan aktif dalam kegiatan pembelajaran.

2. Teknik Integrasi

Hasil penelitian menunjukkan pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik integrasi masuk dalam kategori baik. Hal ini ditunjukkan dengan perhitungan angket sebesar 44,7% atau sebanyak 38 siswa. Melalui teknik integrasi, guru mencoba untuk menyatukan diri dengan siswa.

Guru senantiasa berusaha untuk menciptakan suasana keakraban dengan siswa menggunakan bahasa-bahasa yang mudah dipahami oleh siswa. Tetapi tetap memberikan batasan kesopanan yang seharusnya dilakukan oleh siswa. Tindakan yang dilakukan guru seperti itu membuat siswa memiliki kesadaran dari dalam dirinya untuk dapat berpartisipasi aktif di dalam kelas karena mereka tidak merasa canggung dan takut

dengan gurunya. Setengah dari jumlah siswa di kelas merasa akrab dengan Ibu EL. Siswa bersemangat dalam mempelajari materi, hal tersebut dikarenakan adanya kedekatan siswa dengan gurunya. Selain itu, siswa tidak segan untuk bertanya ketika ada penjelasan materi yang disampaikan belum mereka pahami.

Sesuai dengan teori J. H. Menning dan C. W. Wilkinson mengenai prinsip komunikasi persuasif yaitu penyesuaian diri. Penyesuaian diri ini diantaranya ialah *adapting talking point* (penyesuaian pokok pembicaraan atau penyesuaian tema pesan dengan komunikan) dan *adapting language and style* (penyesuaian bahasa dengan tingkat pendidikan, umur). Guru lebih mudah untuk menyampaikan materi dan mendidik dengan baik demi tercapainya tujuan pembelajaran.

3. Teknik Ganjaran

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik ganjaran masuk dalam kategori cukup baik. Hal ini ditunjukkan dengan perhitungan sebesar 45,8% atau sebanyak 39 siswa. Guru memberikan rangsangan kepada siswa untuk berperan aktif selama pembelajaran di kelas seperti bertanya atau memberi tanggapan atas materi yang disampaikan.

Selain itu, guru juga memberikan apresiasi atau penghargaan kepada siswa yang aktif dalam proses pembelajaran. Tidak hanya memberikan penghargaan, guru juga tidak segan untuk menegur siswanya

yang tidak tertib selama proses pembelajaran. Hal tersebut dapat mempengaruhi siswa serta menimbulkan semangat bagi siswa untuk aktif dalam proses pembelajaran. Contohnya pada saat kegiatan berdiskusi guru memberi tahu siswa jika siapapun yang aktif memberikan tanggapan maka ia akan mendapatkan nilai tambahan. Siswa antusias dalam berdiskusi untuk memecahkan suatu permasalahan. Selain itu, ketika guru memberikan tugas untuk membuat surat penawaran dengan bahasa semenarik mungkin, siswa bersemangat untuk mengerjakannya.

Sesuai dengan pendapat Gagne dan Briggs yang menjelaskan bahwa faktor yang dapat menumbuhkan atau mendorong timbulnya keaktifan siswa ialah dengan memberikan *stimulus* dan memberikan umpan balik.

4. Teknik Tataan

Pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik tataan masuk dalam kategori baik. Hal ini ditunjukkan dengan perhitungan sebesar 45,8% atau sebanyak 39 siswa. Guru melakukan upaya menyusun pesan komunikasi agar enak didengar, dibaca sehingga siswa memiliki kecenderungan untuk mengikuti apa yang disarankan oleh pesan yang disampaikan.

Guru mengingatkan siswa agar aktif dalam proses pembelajaran dan tekun dalam melaksanakan kegiatan belajarnya supaya siswa dapat memperoleh prestasi yang baik. Sehingga dapat menimbulkan motivasi dari dalam diri siswa untuk aktif dalam proses pembelajaran. Keberhasilan

pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik tataan ini ditunjukkan dengan banyaknya siswa sebesar 54,7% yang mematuhi perintah yang diberikan oleh guru.

5. Teknik *Red-herring*

Pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik *red-herring* masuk dalam kategori cukup baik. Hal ini ditunjukkan dengan perhitungan sebesar 43,5% atau sebanyak 37 siswa. Guru melakukan upaya dalam teknik *red-herring* ini dengan menyampaikan kepada siswa untuk tidak bermalas-malasan dalam belajar. Apabila siswa ingin menjadi orang yang sukses, jangan membuat orang tua kecewa.

Pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik *red-herring* ditunjukkan dengan sebesar 55% siswa memiliki kesadaran untuk belajar dengan sungguh-sungguh dan aktif dalam pembelajaran. Kesadaran yang ada di dalam diri siswa tersebut dapat membuat siswa untuk menerapkan ilmu pengetahuan yang diperolehnya dalam proses pembelajaran. Kesadaran siswa untuk aktif dapat dilihat pada saat pembelajaran mengenai mesin-mesin komunikasi, siswa antusias untuk mengetahui bentuk dan cara kerjanya. Beberapa siswa bertanya dan ingin mempraktekkan penggunaan mesin tersebut.

Berdasarkan hasil perhitungan angket dan wawancara yang telah dilakukan, maka didapatkan hasil bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dapat meningkatkan keaktifan belajar siswa mata pelajaran korespondensi.

Pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa sudah terlaksana dengan cukup baik. Hal tersebut dibuktikan dengan terlaksananya teknik-teknik komunikasi persuasif dan adanya respon yang positif dari siswa sehingga keaktifan belajar siswa dapat meningkat. Guru berusaha untuk melaksanakan kegiatan komunikasi persuasif agar lebih optimal untuk meningkatkan keaktifan belajar siswa pada proses pembelajaran khususnya pada mata pelajaran korespondensi. Guru sebagai komunikator diharapkan dapat mempengaruhi sikap dan kecenderungan perilaku siswa sebagai komunikan sehingga pesan-pesan yang disampaikan dapat diterima dan dilaksanakan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pelaksanaan komunikasi persuasif dapat meningkatkan keaktifan belajar mata pelajaran korespondensi Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMKN 2 Magelang. Hal tersebut ditunjukkan dari hasil perhitungan angket yang berada pada kategori cukup baik dengan besaran persentase 51,8% atau sebanyak 44 siswa serta dari hasil wawancara yang dilakukan. Pelaksanaan komunikasi dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa dilihat melalui teknik-teknik yang digunakan dalam melakukan komunikasi persuasif. Adapun pelaksanaan komunikasi dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik-teknik komunikasi persuasif dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Teknik Asosiasi

Pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik asosiasi masuk dalam kategori cukup baik. Hal ini ditunjukkan dengan hasil perhitungan angket sebesar 44,7% atau sebanyak 38 siswa. Pada saat memulai proses pembelajaran, guru mengawalinya dengan membangkitkan perhatian siswa melalui cara membahas topik yang sedang menjadi perbincangan di masyarakat. Ketika guru membangkitkan perhatian siswa, siswa senantiasa mendengarkan,

memperhatikan apa yang disampaikan oleh guru, namun hanya sekitar 15 siswa yang dapat mengemukakan pendapatnya ataupun melontarkan pertanyaan kepada guru.

2. Teknik Integrasi

Pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik integrasi masuk dalam kategori baik. Hal ini ditunjukkan dengan perhitungan angket sebesar 44,7% atau sebanyak 38 siswa. Guru membaur dengan siswa, berusaha untuk menjalin keakraban dengan menggunakan bahasa-bahasa yang sering digunakan dan mudah dipahami oleh siswa. Setengah dari jumlah siswa di kelas merasa akrab dengan Ibu EL. Siswa bersemangat dalam mempelajari materi, hal tersebut dikarenakan adanya kedekatan siswa dengan gurunya. Selain itu, siswa tidak segan untuk bertanya ketika ada penjelasan materi yang disampaikan belum mereka pahami.

3. Teknik Ganjaran

Pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik ganjaran masuk dalam kategori cukup baik. Hal ini ditunjukkan dengan perhitungan sebesar 45,8% atau sebanyak 39 siswa. Guru memberikan rangsangan kepada siswa untuk berperan aktif selama pembelajaran di kelas seperti bertanya atau memberi tanggapan atas materi yang disampaikan.

Pada saat kegiatan berdiskusi, guru memberi tahu siswa jika siapapun yang aktif memberikan tanggapan maka akan mendapatkan nilai

tambahan. Siswa antusias dalam berdiskusi untuk memecahkan suatu permasalahan. Selain itu, ketika guru memberikan tugas untuk membuat surat penawaran dengan bahasa yang menarik, siswa bersemangat untuk mengerjakannya.

4. Teknik Tataan

Pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik tataan masuk dalam kategori baik. Hal ini ditunjukkan dengan perhitungan sebesar 45,8% atau sebanyak 39 siswa. Guru mengingatkan siswa agar aktif dalam proses pembelajaran dan tekun dalam melaksanakan kegiatan belajarnya supaya siswa dapat memperoleh prestasi yang baik. Sebesar 54,7% yang mematuhi perintah yang diberikan oleh guru.

5. Teknik *Red-herring*

Pelaksanaan komunikasi persuasif dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa melalui teknik *red-herring* masuk dalam kategori cukup baik. Hal ini ditunjukkan dengan perhitungan sebesar 43,5% atau sebanyak 37 siswa. Guru menyampaikan kepada siswa untuk tidak bermalas-malasan dalam belajar. Apabila ingin menjadi orang yang sukses, bisa membanggakan dan membahagiakan keluarga jangan membuat orang tua kecewa. Sebesar 55% siswa memiliki kesadaran untuk belajar dengan sungguh-sungguh dan aktif dalam pembelajaran. Kesadaran siswa untuk aktif dapat dilihat pada saat pembelajaran mengenai mesin-mesin komunikasi, siswa antusias untuk mengetahui bentuk dan cara

kerjanya. Beberapa siswa bertanya dan ingin mempraktekkan penggunaan mesin tersebut.

B. Saran

1. Saran untuk Guru

- a. Komunikasi persuasif hendaknya lebih diterapkan agar mampu merangsang, mengajak dan mempengaruhi siswa untuk aktif di dalam proses pembelajaran sehingga hasil prestasi belajar siswa juga dapat meningkat. Misalnya
- b. Selalu mencari inovasi untuk menimbulkan perhatian siswa agar aktif dalam pembelajaran. Misalnya dengan cara menerapkan metode dan gaya mengajar yang lebih menarik seperti mengadakan permainan di sela-sela pembelajaran, sehingga siswa tidak merasa bosan, lebih bersemangat dan kelas menjadi menyenangkan.
- c. Guru hendaknya menegur siswa yang kurang berpartisipasi selama proses pembelajaran misalnya dengan cara menasehati sekaligus memberi motivasi kepada siswa untuk aktif.

2. Saran untuk Siswa

- a. Siswa hendaknya senantiasa untuk selalu memperhatikan guru ketika sedang menyampaikan materi pembelajaran agar dapat memahami materi dengan baik.

- b. Siswa diharapkan untuk dapat aktif di dalam proses pembelajaran khususnya mata pelajaran korespondensi agar kemampuan dan pengetahuan yang diperoleh dapat bertambah. Misalnya berani untuk mengungkapkan pendapat atau bertanya mengenai materi yang belum dipahami pada mata pelajaran korespondensi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Rohani dan Abu Ahmadi. (1995). *Pengelolaan Pengajaran*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Anas Sudijono. (2012). *Pengantar Statistik Pendidikan*. Jakarta: Rajawali Press.
- Andry S. dan Engkoem D. (1994). *Etika Komunikasi Kantor*. Bandung: Dharma Karsa Utama.
- A.W. Widjaja. (2010). *Komunikasi: Komunikasi & Humas*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Bambang Prasetyo dan Lina Miftahul Jannah. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif: Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Rajawali Press.
- Daryanto dan Mulyo Rahardjo. (2012). *Model Pembelajaran Inovatif*. Yogyakarta: Gava Media.
- Diastu Karlinda. (2013). Teknik Komunikasi Persuasif untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas X Program Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Muhammadiyah 2 Yogyakarta. *Skripsi UNY*. Yogyakarta: Lembaga Penelitian UNY.
- Fadli Rozaq. (2013). Hubungan Komunikasi Interpersonal Antara Guru dan Siswa dengan Keaktifan Belajar Siswa Kelas XI Program Keahlian Teknik Otomotif di Smk Muhammadiyah 4 Klaten Tengah Tahun Ajaran 2012/2013. *Skripsi UNY*. Yogyakarta: Lembaga Penelitian UNY.
- Fakultas Ilmu Sosial dan Ekonomi. (2011). *Pedoman Tugas Akhir*. Yogyakarta: FISE UNY.
- Hafied Cangara. (2011). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Joseph A. Devito. (2011). *Komunikasi Antarmanusia* (Edisi Kelima). Tangerang: Karishma Publishing Group.
- Martinis Yamin. (2007). *Kiat Membangkitkan Siswa*. Jakarta: Gaung Persada Press.
- Muhibbin Syah. (2012). *Psikologi Belajar* (Edisi Kedua belas). Jakarta: Rajagrafindo Persada.

- Nana Sudjana. (2010). *CBSA dalam Proses Belajar Mengajar*. Bandung: Sinar Baru Algesindo.
- Oemar Hamalik. (2005). *Proses Belajar Mengajar*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Onong U. Effendy. (2003). *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek* (Edisi Ketiga). Bandung: Remadja Karya.
- _____. (2008). *Dinamika Komunikasi* (Edisi Pertama). Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Nomor 16 Tahun 2007 Tanggal 4 Mei 2007 Tentang Standar Kualifikasi Akademik dan Kompetensi Guru. Jakarta: Departemen Pendidikan Nasional.
- Sardiman. (2012). *Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sobry Sutikno. (2010). *Pengelolaan Pendidikan*. Bandung: Prospect Bandung.
- Soleh Soemirat dan Asep Suryana. (2012). *Komunikasi Persuasif*. Tangerang: Penerbit Universitas Terbuka.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suranto A.W. (2005). *Komunikasi Perkantoran*. Yogyakarta: Media Wacana.
- _____. (2010). *Komunikasi Sosial Budaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Teguh Meinanda. (1981). *Pengantar Komunikasi & Jurnalistik*. Bandung: Armico.
- Tim Penyusun KBBI. (2008). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Tommy Suprpto. (2009). *Pengantar Teori dan Manajemen Komunikasi*. Jakarta: PT Buku Kita.
- Totok Jumanoro. (2001). *Psikologi Dakwah: dengan Aspek - Aspek Kejiwaan yang Qur'ani*. Wonosobo: Amzah.
- Yosal Iriantara. (2014). *Komunikasi Pembelajaran: Interaksi, Komunikatif dan Edukatif dalam Kelas*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.

Kepada
Siswa/i SMKN 1 Bantul
Di tempat

Dengan hormat,

Melalui surat ini, penulis bermaksud melakukan penelitian yang bertujuan untuk menyelesaikan program Strata 1 (S1) pada prodi Pendidikan Administrasi Perkantoran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta. Penelitian ini berjudul **“PELAKSANAAN KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM MENINGKATKAN KEAKTIFAN BELAJAR MATA PELAJARAN KORESPONDENSI KOMPETENSI KEAHLIAN ADMINISTRASI PERKANTORAN SMKN 2 MAGELANG”**.

Penulis mengharapkan bantuan dan kesedian adik-adik untuk meluangkan waktu mengisi angket yang telah penulis sediakan. Hasil angket ini akan dipergunakan sebagai data dalam penyusunan skripsi.

Atas segala bantuan dan kesediaan adik-adik meluangkan waktu untuk mengisi angket, penulis mengucapkan terima kasih.

Salam Sejahtera,



Kennia Utami

NIM 11402241004

ANGKET
PELAKSANAAN KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM
MENINGKATKAN KEAKTIFAN BELAJAR MATA PELAJARAN
KORESPONDENSI KOMPETENSI KEAHLIAN ADMINISTRASI
PERKANTORAN SMKN 2 MAGELANG

A. Identitas Responden

Nama :

Kelas :

B. Petunjuk Pengisian

1. Pilih salah satu jawaban yang paling sesuai menurut pendapat Saudara dengan memberi tanda silang (**X**) pada setiap kolom alternatif jawaban yang tersedia.
2. Bacalah dengan teliti sebelum memberikan jawaban.
3. Setiap pernyataan memiliki alternatif jawaban sebagai berikut:
 SL = Selalu
 SR = Sering
 KK = Kadang-kadang
 TP = Tidak Pernah
4. Apabila hendak membatalkan jawaban, cukup beri tanda (=) pada jawaban yang ingin dibatalkan. Kemudian beri tanda (**X**) pada jawaban baru yang dipilih.

C. Daftar Pertanyaan

No.	Pernyataan	SL	SR	KK	TP
1.	Guru menyampaikan materi dengan bahasa yang mudah dimengerti dan santai				
2.	Guru memulai proses pembelajaran dengan membahas topik yang sedang banyak diperbincangkan di kalangan masyarakat yang berhubungan dengan materi yang akan dipelajari				

3.	Guru menggunakan media pembelajaran yang menarik				
4.	Saat menyampaikan materi pelajaran, guru dapat menciptakan suasana belajar yang menyenangkan				
5.	Siswa merasa akrab dengan guru dan tidak merasa canggung				
6.	Guru memberikan kesempatan kepada siswa untuk memberikan tanggapan terhadap materi yang disampaikan				
7.	Banyak siswa yang menjawab ketika guru memberikan pertanyaan mengenai materi yang disampaikan				
8.	Guru mengajak siswa untuk aktif ketika proses pembelajaran				
9.	Guru memberikan rangsangan kepada siswa untuk bertanya atau memberi tanggapan				
10.	Guru memberikan penghargaan/pujian kepada siswa yang aktif dalam proses pembelajaran				
11.	Saya dapat merubah sikap lebih baik setelah mendapat nasehat dari guru				
12.	Saya memperhatikan materi dan nasehat yang disampaikan oleh guru ketika mengajar				
13.	Guru membangkitkan minat siswa untuk berperan aktif di dalam kelas				
14.	Siswa mengerjakan tugas yang diberikan oleh guru dengan antusias				
15.	Saya ingin menjadi siswa yang aktif dalam proses pembelajaran di kelas				
16.	Saya mematuhi perintah yang diberikan oleh guru				
17.	Guru senang menyampaikan hal yang dapat memberikan motivasi kepada siswa				
18.	Siswa memiliki kesadaran untuk belajar dengan sungguh-sungguh dan aktif dalam pembelajaran				

TABULASI HASIL UJI COBA INSTRUMEN

Responden	Nomor Butir Pernyataan																	
	Asosiasi			Integrasi					Ganjaran						Tataan		<i>Red-herring</i>	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1	2	2	3	3	3	3	4	4	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3
2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	4	3	3	3	4	4	4
3	2	4	2	3	3	2	3	4	2	3	3	4	3	2	3	4	4	2
4	3	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3	4	4	3	4
5	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4
6	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
7	3	3	2	2	4	2	3	3	3	2	4	4	2	3	3	2	3	2
8	3	3	2	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	3	4	4	3	4
9	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	2	3
10	3	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3
11	3	3	2	2	3	2	2	2	3	2	3	4	2	3	4	3	4	3
12	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2	2	4	3	2	4	4	3	3
13	1	4	4	2	2	3	2	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4
14	3	3	2	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	3	4	4	3	4
15	2	3	2	2	3	3	2	3	3	2	3	4	3	3	3	3	3	3
16	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	3	2	3	2	4	3
17	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3
18	2	4	2	2	4	3	2	3	4	3	4	4	4	2	3	3	4	3

19	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
20	2	3	2	2	3	3	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	2	3
21	3	3	2	2	3	3	3	2	3	4	4	4	3	3	3	3	3	4
22	2	2	2	2	4	3	2	4	4	3	2	4	2	3	2	2	2	2
23	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
24	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	4
25	2	2	2	2	4	2	2	2	4	2	2	2	3	3	2	2	2	3
26	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	4
27	2	2	3	2	3	2	2	3	3	3	2	4	3	2	3	2	3	4
28	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4
29	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	4	4	3	2	2	3	3
30	2	3	2	2	2	2	2	4	2	3	4	4	4	4	4	4	3	4
31	2	2	3	2	2	2	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	4
32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2
33	2	2	1	2	3	2	1	3	2	2	2	3	2	1	3	2	3	2

Hasil Uji Validitas Instrumen

Butir No.	Pearson Correlation	r Tabel	Keterangan
1	.612**	0.344	Valid
2	.683**	0.344	Valid
3	.666**	0.344	Valid
4	.738**	0.344	Valid
5	.370*	0.344	Valid
6	.707**	0.344	Valid
7	.777**	0.344	Valid
8	.604**	0.344	Valid
9	.430*	0.344	Valid
10	.638**	0.344	Valid
11	.647**	0.344	Valid
12	.545**	0.344	Valid
13	.692**	0.344	Valid
14	.534**	0.344	Valid
15	.602**	0.344	Valid
16	.623**	0.344	Valid
17	.601**	0.344	Valid
18	.600**	0.344	Valid

Tabel Uji Validitas Instrumen Penelitian**Correlations**

		KP18	TOTAL
KP1	Pearson Correlation	.316	.612**
	Sig. (2-tailed)	.073	.000
	N	33	33
KP2	Pearson Correlation	.118	.682**
	Sig. (2-tailed)	.514	.000
	N	33	33
KP3	Pearson Correlation	.348	.666**
	Sig. (2-tailed)	.047	.000
	N	33	33
KP4	Pearson Correlation	.284	.738**
	Sig. (2-tailed)	.109	.000
	N	33	33
KP5	Pearson Correlation	-.168	.370
	Sig. (2-tailed)	.350	.034
	N	33	33
KP6	Pearson Correlation	.379	.707**
	Sig. (2-tailed)	.030	.000
	N	33	33
KP7	Pearson Correlation	.323	.777**
	Sig. (2-tailed)	.066	.000
	N	33	33
KP8	Pearson Correlation	.164	.604**
	Sig. (2-tailed)	.362	.000
	N	33	33
KP9	Pearson Correlation	.140	.430
	Sig. (2-tailed)	.438	.013
	N	33	33
KP10	Pearson Correlation	.530**	.639**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000
	N	33	33
KP11	Pearson Correlation	.324	.647**
	Sig. (2-tailed)	.065	.000
	N	33	33

KP12	Pearson Correlation	.291	.545**
	Sig. (2-tailed)	.101	.001
	N	33	33
KP13	Pearson Correlation	.593**	.692**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000
	N	33	33
KP14	Pearson Correlation	.523**	.534**
	Sig. (2-tailed)	.002	.001
	N	33	33
KP15	Pearson Correlation	.541**	.602**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000
	N	33	33
KP16	Pearson Correlation	.522**	.623**
	Sig. (2-tailed)	.002	.000
	N	33	33
KP17	Pearson Correlation	.418*	.601**
	Sig. (2-tailed)	.015	.000
	N	33	33
KP18	Pearson Correlation	1	.600**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	33	33
TOTAL	Pearson Correlation	.600**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	33	33

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Tabel Uji Reliabilitas Instrumen Penelitian**Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	33	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	33	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.904	18

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KP1	51.97	54.343	.554	.898
KP2	51.45	52.318	.621	.896
KP3	51.91	52.710	.604	.897
KP4	51.91	53.148	.695	.895
KP5	51.36	56.739	.291	.906
KP6	51.82	53.716	.663	.896
KP7	51.85	51.508	.732	.893
KP8	51.27	54.330	.544	.899
KP9	51.45	56.131	.354	.904
KP10	51.64	53.551	.578	.898
KP11	51.39	53.184	.585	.897
KP12	50.82	56.091	.495	.900
KP13	51.33	52.792	.638	.896
KP14	51.73	55.330	.472	.901
KP15	51.33	54.542	.545	.899
KP16	51.45	53.381	.557	.898
KP17	51.30	54.093	.537	.899

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KP1	51.97	54.343	.554	.898
KP2	51.45	52.318	.621	.896
KP3	51.91	52.710	.604	.897
KP4	51.91	53.148	.695	.895
KP5	51.36	56.739	.291	.906
KP6	51.82	53.716	.663	.896
KP7	51.85	51.508	.732	.893
KP8	51.27	54.330	.544	.899
KP9	51.45	56.131	.354	.904
KP10	51.64	53.551	.578	.898
KP11	51.39	53.184	.585	.897
KP12	50.82	56.091	.495	.900
KP13	51.33	52.792	.638	.896
KP14	51.73	55.330	.472	.901
KP15	51.33	54.542	.545	.899
KP16	51.45	53.381	.557	.898
KP17	51.30	54.093	.537	.899
KP18	51.27	54.017	.535	.899

PEDOMAN WAWANCARA

1. Bagaimana pelaksanaan komunikasi dalam proses pembelajaran di kelas X AP SMK Negeri 2 Magelang?
2. Apakah komunikasi persuasif penting untuk dilaksanakan dalam proses pembelajaran yang terjadi di kelas? Mengapa?
3. Bagaimana cara guru dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa pada saat proses pembelajaran?
4. Bagaimana hubungan antara pelaksanaan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh guru terhadap keaktifan belajar siswa?
5. Apakah siswa mampu memahami materi yang diajarkan oleh guru dengan baik?
6. Bagaimana partisipasi yang diberikan siswa pada saat guru menyampaikan materi pembelajaran?
7. Apakah materi yang disampaikan oleh guru dapat memberikan perubahan pada diri siswa?

Kepada
Siswa/i SMKN 2 Magelang
Di tempat

Dengan hormat,

Melalui surat ini, penulis bermaksud melakukan penelitian yang bertujuan untuk menyelesaikan program Strata 1 (S1) pada prodi Pendidikan Administrasi Perkantoran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta. Penelitian ini berjudul **“PELAKSANAAN KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM MENINGKATKAN KEAKTIFAN BELAJAR MATA PELAJARAN KORESPONDENSI KOMPETENSI KEAHLIAN ADMINISTRASI PERKANTORAN SMKN 2 MAGELANG”**.

Penulis mengharapkan bantuan dan kesedian adik-adik untuk meluangkan waktu mengisi angket yang telah penulis sediakan. Hasil angket ini akan dipergunakan sebagai data dalam penyusunan skripsi.

Atas segala bantuan dan kesediaan adik-adik meluangkan waktu untuk mengisi angket, penulis mengucapkan terima kasih.

Salam Sejahtera,



Kennia Utami

NIM 11402241004

ANGKET
PELAKSANAAN KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM
MENINGKATKAN KEAKTIFAN BELAJAR MATA PELAJARAN
KORESPONDENSI KOMPETENSI KEAHLIAN ADMINISTRASI
PERKANTORAN SMKN 2 MAGELANG

D. Identitas Responden

Nama :

Kelas :

E. Petunjuk Pengisian

5. Pilih salah satu jawaban yang paling sesuai menurut pendapat Saudara dengan memberi tanda silang (**X**) pada setiap kolom alternatif jawaban yang tersedia.
6. Bacalah dengan teliti sebelum memberikan jawaban.
7. Setiap pernyataan memiliki alternatif jawaban sebagai berikut:
 SL = Selalu
 SR = Sering
 KK = Kadang-kadang
 TP = Tidak Pernah
8. Apabila hendak membatalkan jawaban, cukup beri tanda (=) pada jawaban yang ingin dibatalkan. Kemudian beri tanda (**X**) pada jawaban baru yang dipilih.

F. Daftar Pertanyaan

No.	Pernyataan	SL	SR	KK	TP
1.	Guru menyampaikan materi dengan bahasa yang mudah dimengerti dan santai				
2.	Guru memulai proses pembelajaran dengan membahas topik yang sedang banyak diperbincangkan di kalangan masyarakat yang berhubungan dengan materi yang akan dipelajari				

3.	Guru menggunakan media pembelajaran yang menarik				
4.	Saat menyampaikan materi pelajaran, guru dapat menciptakan suasana belajar yang menyenangkan				
5.	Siswa merasa akrab dengan guru dan tidak merasa canggung				
6.	Guru memberikan kesempatan kepada siswa untuk memberikan tanggapan terhadap materi yang disampaikan				
7.	Banyak siswa yang menjawab ketika guru memberikan pertanyaan mengenai materi yang disampaikan				
8.	Guru mengajak siswa untuk aktif ketika proses pembelajaran				
9.	Guru memberikan rangsangan kepada siswa untuk bertanya atau memberi tanggapan				
10.	Guru memberikan penghargaan/pujian kepada siswa yang aktif dalam proses pembelajaran				
11.	Saya dapat merubah sikap lebih baik setelah mendapat nasehat dari guru				
12.	Saya memperhatikan materi dan nasehat yang disampaikan oleh guru ketika mengajar				
13.	Guru membangkitkan minat siswa untuk berperan aktif di dalam kelas				
14.	Siswa mengerjakan tugas yang diberikan oleh guru dengan antusias				
15.	Saya ingin menjadi siswa yang aktif dalam proses pembelajaran di kelas				
16.	Saya mematuhi perintah yang diberikan oleh guru				
17.	Guru senang menyampaikan hal yang dapat memberikan motivasi kepada siswa				
18.	Siswa memiliki kesadaran untuk belajar dengan sungguh-sungguh dan aktif dalam pembelajaran				

TABULASI HASIL ANGKET PENELITIAN

Responden	Nomor Butir Pernyataan																		Total
	Asosiasi			Integrasi					Ganjaran						Tataan		Red-herring		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
1	2	3	2	1	2	2	1	2	1	3	2	1	3	2	2	1	2	2	34
2	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	1	2	2	2	2	38
3	1	3	3	2	4	2	2	3	3	4	3	3	3	4	2	2	3	3	50
4	2	3	3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	4	2	2	45
5	2	3	3	1	2	3	2	3	1	2	3	2	3	2	2	2	2	2	40
6	2	3	2	3	4	3	3	4	2	3	2	3	3	3	3	2	4	3	52
7	2	3	2	1	2	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	2	3	3	50
8	2	3	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	2	2	2	2	1	42
9	2	3	2	2	3	2	1	2	2	3	2	1	2	3	2	2	2	3	39
10	2	2	1	2	3	2	1	2	2	3	2	1	2	3	2	2	2	3	37
11	2	3	2	2	3	3	2	1	2	3	3	2	1	2	2	2	3	1	39
12	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	37
13	2	3	2	3	4	3	4	4	2	3	2	3	3	3	3	1	3	3	51
14	3	2	2	3	4	2	2	3	4	4	3	4	3	3	2	2	3	2	51
15	3	3	2	3	3	2	1	3	3	3	2	1	3	1	4	3	2	2	44
16	2	3	3	2	3	2	3	3	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	39

17	2	2	1	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	31
18	2	3	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	2	2	43
19	2	3	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2	4	4	3	3	48
20	2	3	2	2	3	2	3	4	2	3	2	3	4	3	3	2	2	2	47
21	2	3	3	1	2	2	1	2	1	3	2	1	3	2	2	1	2	2	35
22	3	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	3	2	2	44
23	2	2	3	3	4	2	2	3	3	4	3	4	3	3	2	2	4	3	52
24	3	3	2	2	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	2	3	2	1	52
25	2	3	3	2	2	1	1	2	3	2	1	2	2	3	3	4	2	3	41
26	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	2	2	53
27	2	3	2	2	3	3	2	4	2	3	3	2	4	3	4	3	2	2	49
28	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	2	2	2	4	3	59
29	2	3	2	3	3	2	1	3	3	3	2	1	3	1	4	3	2	2	43
30	2	2	1	2	1	2	1	2	2	1	1	1	2	3	2	2	3	1	31
31	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	4	4	3	4	55
32	2	2	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	2	42
33	2	2	2	2	3	2	3	3	2	2	1	2	2	1	2	2	3	3	39
34	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	2	3	2	2	46
35	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	1	3	2	3	2	42
36	3	4	2	2	1	2	1	2	3	3	2	1	3	1	4	3	3	4	44
37	2	3	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	3	2	4	3	43
38	4	4	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	2	2	2	4	3	50
39	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	4	3	47
40	2	2	1	2	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	38

41	2	3	3	2	4	3	2	3	2	4	3	2	3	3	3	2	3	3	50
42	2	3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	42
43	3	4	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	1	3	46
44	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	40
45	3	4	4	2	3	2	2	3	2	3	2	2	3	3	4	2	4	3	51
46	2	3	4	3	3	2	3	2	3	4	3	3	3	4	3	3	3	2	53
47	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	4	4	3	4	3	61
48	4	4	4	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	4	2	3	1	51
49	2	2	1	3	4	3	3	4	3	4	3	3	4	2	3	2	3	1	50
50	3	3	3	3	4	2	2	2	3	4	3	4	4	3	2	2	3	1	51
51	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	2	2	2	3	45
52	3	2	2	3	2	2	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	39
53	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	38
54	1	2	2	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	3	2	44
55	3	3	3	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	37
56	3	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	44
57	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	3	2	3	2	41
58	4	4	4	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	4	3	3	3	2	55
59	2	3	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	41
60	2	3	3	2	2	3	3	4	2	2	3	3	4	2	3	2	3	1	47
61	2	3	2	2	3	3	1	2	2	3	3	1	2	1	2	2	3	4	41
62	2	3	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	1	1	2	41
63	2	3	2	2	4	2	2	3	2	4	2	2	3	2	2	2	2	2	43
64	3	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	3	2	2	3	2	46

65	2	3	3	2	2	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	1	53
66	2	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	46
67	2	4	3	3	4	2	2	3	3	4	2	2	3	2	3	2	3	3	50
68	2	4	3	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	2	3	2	2	2	44
69	2	3	3	3	4	3	3	2	3	4	3	3	2	3	2	1	2	2	48
70	2	4	4	3	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	3	4	3	48
71	2	3	2	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3	2	4	3	47
72	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	39
73	3	3	3	3	4	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	1	43
74	2	3	2	3	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	3	1	1	2	40
75	1	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	3	3	2	3	2	3	2	43
76	2	4	3	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	2	44
77	3	4	3	2	2	3	3	4	2	2	3	3	4	2	2	2	3	2	49
78	3	4	4	3	3	3	1	3	3	3	3	1	3	2	3	3	2	1	48
79	3	4	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3	2	3	2	48
80	2	3	2	3	2	1	2	3	3	2	1	2	3	2	2	2	2	2	39
81	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	2	3	59
82	2	3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	42
83	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	3	3	3	4	2	2	2	44
84	2	2	3	2	3	3	2	2	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	42
85	2	2	3	3	4	2	2	2	3	4	2	2	2	2	2	1	3	3	44
	196	252	212	202	240	198	191	235	205	239	197	197	232	196	226	192	219	190	

Frequencies

Statistics

**PELAKSANAAN KOMUNIKASI
PERSUASIF DALAM
MENINGKATKAN KEAKTIFAN
BELAJAR MATA PELAJARAN
KORESPONDENSI**

N	Valid	85
	Missing	0
Mean		44.93
Median		44.00
Std. Deviation		6.035
Minimum		31
Maximum		61
Sum		3819

**PELAKSANAAN KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM
MENINGKATKAN KEAKTIFAN BELAJAR MATA PELAJARAN
KORESPONDENSI**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	31	2	2.4	2.4	2.4
	34	1	1.2	1.2	3.5
	35	1	1.2	1.2	4.7
	37	3	3.5	3.5	8.2
	38	3	3.5	3.5	11.8
	39	7	8.2	8.2	20.0
	40	3	3.5	3.5	23.5
	41	5	5.9	5.9	29.4

42	6	7.1	7.1	36.5
43	6	7.1	7.1	43.5
44	9	10.6	10.6	54.1
45	2	2.4	2.4	56.5
46	4	4.7	4.7	61.2
47	4	4.7	4.7	65.9
48	5	5.9	5.9	71.8
49	2	2.4	2.4	74.1
50	6	7.1	7.1	81.2
51	5	5.9	5.9	87.1
52	3	3.5	3.5	90.6
53	3	3.5	3.5	94.1
55	2	2.4	2.4	96.5
59	2	2.4	2.4	98.8
61	1	1.2	1.2	100.0
Total	85	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

TEKNIK ASOSIASI

N	Valid	85
	Missing	0
Mean		7.75
Median		7.00
Std. Deviation		1.558
Minimum		5
Maximum		12
Sum		659

TEKNIK ASOSIASI

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5	7	8.2	8.2	8.2
	6	2	2.4	2.4	10.6
	7	36	42.4	42.4	52.9
	8	19	22.4	22.4	75.3
	9	11	12.9	12.9	88.2
	10	4	4.7	4.7	92.9
	11	3	3.5	3.5	96.5
	12	3	3.5	3.5	100.0
	Total	85	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

TEKNIK INTEGRASI

N	Valid	85
	Missing	0
Mean		12.54
Median		13.00
Std. Deviation		2.091
Minimum		8
Maximum		18
Sum		1066

TEKNIK INTEGRASI

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 8	6	7.1	7.1	7.1
9	1	1.2	1.2	8.2
10	3	3.5	3.5	11.8
11	9	10.6	10.6	22.4
12	23	27.1	27.1	49.4
13	21	24.7	24.7	74.1
14	13	15.3	15.3	89.4
15	1	1.2	1.2	90.6
16	3	3.5	3.5	94.1
17	4	4.7	4.7	98.8
18	1	1.2	1.2	100.0
Total	85	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

TEKNIK GANJARAN

N	Valid	85
	Missing	0
Mean		14.87
Median		14.00
Std. Deviation		2.873
Minimum		10
Maximum		22
Sum		1264

TEKNIK GANJARAN

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 10	4	4.7	4.7	4.7
11	1	1.2	1.2	5.9
12	13	15.3	15.3	21.2
13	13	15.3	15.3	36.5
14	12	14.1	14.1	50.6
15	14	16.5	16.5	67.1
16	9	10.6	10.6	77.6
17	4	4.7	4.7	82.4
18	2	2.4	2.4	84.7
19	3	3.5	3.5	88.2
20	6	7.1	7.1	95.3
21	3	3.5	3.5	98.8
22	1	1.2	1.2	100.0
Total	85	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

TEKNIK TATAAN

N	Valid	85
	Missing	0
Mean		4.92
Median		5.00
Std. Deviation		1.157
Minimum		3
Maximum		8
Sum		418

TEKNIK TATAAN

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	5	5.9	5.9	5.9
	4	31	36.5	36.5	42.4
	5	27	31.8	31.8	74.1
	6	12	14.1	14.1	88.2
	7	8	9.4	9.4	97.6
	8	2	2.4	2.4	100.0
	Total	85	100.0	100.0	

Frequencies

Statistics

TEKNIK *RED-HERRING*

N	Valid	85
	Missing	0
Mean		4.81
Median		4.00
Std. Deviation		1.210
Minimum		3
Maximum		7
Sum		409

TEKNIK *RED-HERRING*

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	7	8.2	8.2	8.2
	4	37	43.5	43.5	51.8
	5	19	22.4	22.4	74.1
	6	9	10.6	10.6	84.7
	7	13	15.3	15.3	100.0
	Total	85	100.0	100.0	

TRANSKIP WAWANCARA

Narasumber : Ibu EL

(Guru mata pelajaran Korespondensi)

Tanggal : 18 Mei 2015

Pukul : 09.00 – 09.20

Peneliti : Bagaimana pelaksanaan komunikasi dalam proses pembelajaran di kelas X AP SMK Negeri 2 Magelang?

Narasumber : Komunikasi yang terjadi selama ini sudah cukup baik dan terus diusahakan agar dapat optimal

Peneliti : Apakah komunikasi persuasif penting untuk dilaksanakan dalam proses pembelajaran yang terjadi di kelas? Mengapa?

Narasumber : Komunikasi persuasif sangat penting untuk dilaksanakan. Tidak hanya di dalam kelas saja, tetapi juga di luar kelas. Komunikasi tersebut bertujuan untuk mengubah *mindset* siswa kearah yang lebih baik. Dalam proses pembelajaran guru perlu mengajak atau membujuk siswa agar tujuan dari pembelajaran dapat tercapai serta siswa dari yang tidak tahu dan tidak mengerti menjadi tahu dan mengerti. Siswa perlu diajak untuk aktif dalam proses pembelajaran dan tekun dalam melaksanakan kegiatan belajarnya supaya siswa dapat memperoleh prestasi yang baik.

Peneliti : Bagaimana cara guru dalam meningkatkan keaktifan belajar siswa pada saat proses pembelajaran?

Narasumber : Untuk meningkatkan keaktifan belajar siswa saya terlebih dahulu menarik perhatian siswa. Contohnya pada saat membuka pelajaran saya membahas obrolan yang sedang hangat di masyarakat, tentu saja yang memiliki kaitan dengan materi yang akan dipelajari. Saya mencoba untuk menyatukan diri dengan siswa agar siswa merasa akrab. Dengan begitu, siswa dapat memiliki kesadaran sendiri untuk dapat berpartisipasi aktif di dalam kelas karena tidak merasa canggung dan takut dengan gurunya. Agar siswa aktif di kelas, saya memberikan rangsangan kepada siswa untuk bertanya ataupun memberi tanggapan. Saya memberikan apresiasi kepada siswa yang telah aktif selama proses pembelajaran. Misalnya jika siswa dapat menjawab pertanyaan yang saya berikan, saya memberikan pujian kepadanya. Hal itu tentu dapat menimbulkan semangat bagi siswa untuk lebih aktif dalam proses pembelajaran.

Peneliti : Bagaimana hubungan antara pelaksanaan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh guru terhadap keaktifan belajar siswa?

Narasumber : Apabila komunikasi persuasif berjalan dengan baik, maka guru akan lebih mudah untuk mengajak atau mengarahkan siswa untuk lebih aktif dalam proses pembelajaran. Selama siswa aktif dalam pembelajaran, pesan/materi yang disampaikan akan lebih dicerna dengan mudah. Hasil dari keaktifan belajar siswa dapat dilihat dari

nilai yang diperoleh oleh siswa. Saya mengingatkan siswa agar aktif dalam proses pembelajaran dan tekun dalam melaksanakan kegiatan belajarnya supaya siswa dapat memperoleh prestasi yang baik. Selain itu saya selalu mengingatkan siswa untuk tepat waktu mengerjakan tugas dan tidak ada toleransi bagi siswa yang terlambat mengumpulkan tugas.

Peneliti : Apakah siswa mampu memahami materi yang diajarkan oleh guru dengan baik?

Narasumber : Tujuan dari pembelajaran tidak hanya agar siswa memahami apa yang disampaikan saja, tetapi agar siswa juga dapat menerapkan materi yang telah disampaikan. Selama ini siswa sudah mampu memahami materi dengan baik, namun tetap saja ada beberapa siswa yang kurang memahami karena mereka masih pasif di dalam kelas, selain itu karena daya serap siswa yang memang berbeda tiap individunya.

Peneliti : Bagaimana partisipasi yang diberikan siswa pada saat guru menyampaikan materi pembelajaran?

Narasumber : Partisipasi yang siswa berikan sudah cukup baik. Ada siswa yang aktif di dalam kelas, tetapi ada pula yang pasif di dalam kelas. Ada siswa yang berusaha untuk berdiskusi jika belum paham atas materi yang disampaikan. Saya mencoba untuk merangsang, membangkitkan, dan mengajak siswa untuk dapat aktif selama proses pembelajaran agar mereka benar-benar mengerti materi

yang disampaikan, tidak hanya mengikuti pelajaran saja. Saya sampaikan kepada siswa untuk tidak bermalas-malasan dalam belajar. Tujuan belajar ialah untuk menjadi orang yang sukses kelak, bisa membanggakan dan membahagiakan keluarga. Jangan membuat orang tua kecewa atas apa yang mereka lakukan.

Peneliti : Apakah materi yang disampaikan oleh guru dapat memberikan perubahan pada diri siswa?

Narasumber : Ya tentu saja ada perubahan yang terjadi pada masing-masing siswa. Perubahan ke arah yang baik tentunya. Siswa yang tadinya tidak tahu menjadi tahu, sikapnya menjadi lebih baik setelah saya berikan materi ataupun nasehat yang dapat membangun kebaikan bagi diri mereka masing-masing. Agar siswa melakukan perubahan pada dirinya, tentu saja saya selalu berusaha dan bersabar agar siswa memiliki kesadaran masing-masing.

Visi dan Misi SMK NEGERI 2 MAGELANG

Visi :

Terwujudnya lembaga pendidikan berbasis teknologi informasi dan komunikasi guna menghasilkan sumber daya manusia yang beriman, unggul, kompeten, kompetitif dan berwawasan global.

Misi :

1. Melaksanakan sistem pendidikan berbasis kompetensi dengan memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi.
2. Meningkatkan mutu penyelenggaraan pendidikan sehingga menghasilkan lulusan yang memiliki jati diri bangsa dan keunggulan kompetitif di pasar nasional dan global.
3. Meningkatkan peran serta dunia usaha/dunia industri dalam melaksanakan pendidikan dan pelatihan.
4. Membangun jiwa wirausaha yang handal dan berakhlak mulia.

Mutu Pendidikan : S - I - A - P

S : Semangat

Memiliki motivasi untuk mencapai keunggulan kompetitif, komparatif maupun kompetitif kualitatif.

I : Inovasi

Senantiasa mengadakan pembaharuan-pembaharuan dan melakukan perbaikan kinerja berkelanjutan untuk meningkatkan mutu tamatan.

A : Amanah

Melaksanakan tugas-tugas yang diembannya dengan ikhlas dan penuh tanggung jawab.

P : Profesional

Melaksanakan tugas pekerjaan berorientasi pada kompetensinya masing-masing dengan penuh dedikasi.

**SEJARAH BERDIRINYA
SEKOLAH MENENGAH EKONOMI TINGKAT ATAS (SMEA) NEGERI
/SMK NEGERI 2 KOTA MAGELANG
KELOMPOK BBISNIS DAN MANAJEMEN**

Data pendirian berdasarkan keterangan Bp. Drs. Soekimin Adi W. dan B. Soegeng BA pada tanggal 21 Desember 1985

1. Tanggal 1 April 1985

Rapat rencana pendirian SMEA Negeri Magelang yan dihadiri oleh 2 unsur, yaitu:

- a. Unsur Tentara Pelajar (Eks. Pejuang - Brigade "17")
- b. Unsur Guru (Depdikbud) :
 - 1) Guru Negeri DPK pada SMEA YP "17" I Magelang
 - 2) Guru SMEP Negeri Magelang
 - a) Drs. Soekimin Adi Wiratmoko (Pimpinan Rapat/TP/Guru DPK SMEA 17)
 - b) Drs. M. Cholil Badawi (TP/Guru DPK SMEA 17/DPRD)
 - c) M. Roesli Siregar, BA (TP/Guru DPK SMEA 17/DPRD)
 - d) Moeljono A.J (TP/Guru DPK SMEA 17/DPRD/Kepala SMEA 17)
 - e) Drs. Djenal Soetrisno ((TP/Guru DPK SMEA 17/Kepala SMEA Muhammadiyah)
 - f) Hom Dindito Adiwardojo, SH ((TP/Guru DPK SMEA 17)
 - g) Drs. R. Soetabari A.W (Guru DPK SMEA 17)
 - h) M. Sutan Siregar, BA (TP/Guru DPK SMEA 17)
 - i) Drs. Sidik Supomo (Guru DPK AMEA 17)
 - j) Soegeng, BA (TP/Kepala SMEP Magelang)
 - k) Rachmat, BA (TP/Guru SMEP N Magelang)
 - l) Suwito, BA (TP)

2. Tanggal 1 Januari 1968

Berdiri SMEA Negeri Magelang

Panitia Pendiri :

- Ketua Panitia : Drs. Soekimin Adi Wiratmoko
- Wakil Ketua : Drs. M. Cholil Badawi
- Sekretaris : M. Roesli Siregar, BA
- Anggota : Moeljono A.J

Hom Nindito A.W, SH

3. Tanggal 8 April 1968

Terima SK Pendirian dari Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor: 134/UKK3/1968 Berlaku mulai tanggal 1 Januari 1968. Bersamaan dengan SMEA Negeri Magelang, Petugas dari Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Jakarta juga menyamaikan SK Pendirian SMEA Negeri Banjar Negara dan SMEA Negeri Karanganyar Kab. Kebumen

4. Data Sekolah Saat Pendirian

- Tempat : Pasar Guthekan Menowo
(sekarang SD Kedungsari3/Lingkungan perumahan Perum Perhutani Magelang)
- Jumlah Kelas : 2 Kelas, Jurusan Tata Perusahaan (1 dan 2)
- Jumlah Murid : 80 orang
- Kepala Sekolah : Drs. Soekimin Adi Wiratmoko
- Guru : Anggota Rapat Persiapan Pendirian ditambah beberapa Guru SMEA 17, Guru SMEA Muhammadiyah, SMEP Negeri Magelang
- Karyawan : Diawali oleh Sekretaris Panitia, dibantu Bp Suwito, BA, dkk
- Tanah dan bangunan: Menumpang aset Pemda Kodya Magelang.
- Sarana Prasarana : Swadaya Panitia pendirian
Beberapa bagian pinjam SMEA YP "17" I Magelang dan SMEA Muhammadiyah

DAFTAR URUT KEPANGKATAN (DUK)

F / 62 / WKS 4 /	
5	1

Unit Kerja : SMK Negeri 2 Magelang

A. TENAGA FUNGSIONAL GURU

NOMOR		NAMA PEGAWAI	N I P	PKT/ GOL	JABATAN	Diklat	PENDIDIKAN	
URT	PKT						Nama Sek.	Jurusan
1	1	Dra. Titi Sulastri, M.Pd.	19620526 198603 2 008	IV/b	Guru	Manaj.Pemas.	UNNES	S-2. Magst. Pd
2	2	Dra. Pertamawati	19580921 198803 2 002	IV/b	Guru	PPKn	IKIP Bandung	PMP
3	1	Drs. Supriyatno, M.Pd	19610125 198603 1 005	IV/a	Kep. Sek.			S-2 Magst. Pd
4	2	Dra. Sri Yuniati	19540610 198103 2 018	IV/a	Guru	Adm. Kant	IKIP-Ygk.	Administrasi
5	3	Dra. Pardjianah	19580903 198403 2 002	IV/a	Guru	Akuntansi	IKIP-Ska	S1-Akt.
6	4	Dra. Ninik Budiningsih	19610608 198703 2 004	IV/a	Guru	Kesekretarian	IKIP-Yk.	S1-Administ.
7	5	Drs. Kunto Wicaksono, M.Pd.	19600527 198803 1 009	IV/a	Guru	Komputer	UNNES	S-2. Magst. Pd
8	6	Dra. Siti Rumiati	19570701 198703 2 005	IV/a	Guru	Bisnis	IKIP-Smg.	S1 PDU
9	7	Dra. Maria Magdalena Rihwati	19590618 198703 2 002	IV/a	Guru		IKIP-Yk.	S1-Administ.
10	8	Dra. Erna Listyawati	19600413 198703 2 007	IV/a	Guru	Perpustakaan	IKIP-Yk.	S1-Administ.
11	9	Dra. Tri Widiastuti	19600610 198703 2 005	IV/a	Guru	Akuntansi	IKIP-Yk.	S1-Akt.
12	10	Drs. Gunawan	19591011 198803 1 005	IV/a	Guru	Akuntansi	UNS-Ska.	S1-Akt.
13	11	Drs. Widodo	19590727 198803 1 003	IV/a	Guru	Matematika	IKIP-Malang	S1-Pend Matematika
14	12	Dra. Evi Santi Sasandaru	19630408 198903 2 009	IV/a	Guru	Kesekretarian	UKSW	S1-Administ.
15	13	Dra. Wiwik Mutasiningsih	19640515 198903 2 012	IV/a	Guru	Kepramukaan	IKIP Yk	S1-Administ
16	14	Dra. Sri Umi Kisworini	19620429 198903 2 004	IV/a	Guru		IKIP-Bdg.	S1-PDU Bisnis
17	15	Dra.Susilawati	19620607 198903 2 003	IV/a	Guru		IKIP-Yk.	S1-BP
18	16	Dra. Dyah Ekowati	19600411 198703 2 002	IV/a	Guru		IKIP-Yk	S1-Adm. Kant
19	17	Dra. Sri Mampuni	19561115 198103 2 008	IV/a	Guru	Ekop.	IKIP Muh Pwrj	S1-Ekon.
20	18	Janu Ismadi, MZ, S.Pd. S.Ag	19591013 198503 1 008	IV/a	Guru	Normtif P3GK	UMM	FIP - PAI

21	19	Drs. Dindin Kamaludin	19620429 198903 1 006	IV/a	Guru	Matematika	FKIP-UNS	Matematika
22	20	Drs. Yatino	19550305 198403 1 004	IV/a	Guru		IKIP Yk	Ekop
23	21	Drs. Subambang	19640527 199003 1 004	IV/a	Guru		IKIP-Yk	S1-BP
24	22	Dra. Gigih Murniati	19670224 199203 2 006	IV/a	Guru		IKIP Yk	S1-Akunt.
25	23	Sugijatmoko, S.Pd	19541116 198003 1 011	IV/a	Guru		IKIP Tm Sw Yk	S-1 B Inggris
26	24	Hari Sukoyono, S.Pd.	19621003 198403 1 009	IV/a	Guru		IKIP Madiun	Fisika
27	25	Dra. Sarah Nursiwi	19630613 198903 2 006	IV/a	Guru	Kewirausahaan	S1 UMM	Pend. Ekonomi
28	26	Dra. Sri Nuryanti	19640418 199303 2 005	IV/a	Guru		IAIN	S1- Ag.Islam
29	27	Dra. Priyani	19651116 199412 2 001	IV/a	Guru	Guru magang	IKIP-Yk	S1-Administ.
30	28	Dra. Wiwik Pristiwati	19650522 199303 2 004	IV/a	PNS		IKIP N Surabaya	Adm-Perkt.
31	29	Siti Rokhana, S.Pd.	19710917 199702 2 002	IV/a	Guru		IKIP SBY	S1-PDU Akt.
32	1	Lila Lumaris, S.Th	19600328 198903 1 006	III/d	Guru		Teologi MGL	D2-Ag.Kristen
33	2	Budi Astuti, S.Pd	19690228 200312 2 006	III/d	Guru		UMM Mgl	S1-BP
34	3	Retnowinarni, S.Pd.	19670503 200312 2 003	III/d	Guru		IKIP SMR	S1- Pend. Akt.
35	4	May Wilasih, S.Pd	19710514 200312 2 001	III/d	Guru	Guru magang	UNS	S1- Pend. Akt.
36	5	Purwaningsri., S.Pd	19760116 200312 2 005	III/d	Guru		IKIP Yk	S1- Adm. Perk.
37	6	Sri Badarwati, S.Pd	19750725 200312 2 003	III/d	Guru		IKIP Smg.	S1- Adm. Perk.
38	7	Drs. Bambang Budi Darmoko	19690228 200501 1 007	III/d	Guru		UNS	S1- PPKn
39	8	Dra. Ratna Budi Saptitiningasih	19681022 200501 2 005	III/d	Guru		IKIP Yk	S1- Pend. Sej
40	9	Drs. Agus Supriyanto	19680814 200501 1 012	III/d	Guru		IKIP Yk	S1- Pend. OR
41	10	Supriyadi, S.Pd.	19641211 200501 1 003	III/d	Guru		UT	S1. Pend. Mtk
42	11	Drs. Bagus Susilo	19651127 200501 1 002	III/d	Guru		IKIP Yk	S1- Adm. Perk.
43	12	Dra. Natalia Mimik HM.	19650124 200501 2 003	III/d	Guru		UNS	S1- PPKn
44	13	Afif Suryono, S.Pd., M.Pd.	19691123 200501 1 009	III/d	Guru	Marketing Manag.	UNNES	S-2. Magst. Pd
45	14	Esti Zunastiti, S.Pd	19680624 200501 2 004	III/d	Guru		UMM Mgl	S1- BP
46	15	Laely Inayah, S.Pd.	19741115 200501 2 007	III/d	Guru		IKIP Yk	S1. Pend. Akt.
47	16	Rr. Florentina Endang SS, S.Pd	19720608 200501 2 011	III/d	Guru		Univ.Taman S	S1- Pend. Inggrr
48	1	Arifin Andi Gunawan, S.Kom	19710724 200604 1 001	III/c	Guru		U.Gunadarma	S1- Pend. Komp

49	2	Vicky Listyaningsih, S.Kom	19840110 200604 2 006	III/c	Guru		U.AKI SMR	S1- Pend Komp
50	3	Setyarini, S.Pd.	19810408 200604 2 011	III/c	Guru		UNY	S1- Pend. B.Jw.
51	4	Murtiningsih, S.Pd., M.Pd	19751028 200604 2 022	III/c	Guru		UNNES	S-2. Magst. Pd
52	5	Cicilia Nugrahanti, S.Pd.	19710410 200604 2 029	III/c	Guru		USD- Yk	Akuntansi
53	6	Mugi Rahayu, S.Pd.	19740508 200604 2 013	III/c	Guru		UNS	Pend. Matematika
54	7	Genduk Sri Lestari R, S.Pd	19750413 200604 2 015	III/c	Guru		IKIP YK	Akuntansi
55	8	Setyo Rahayu Lest. Utami, s.Pd	19710210 200604 2 015	III/c	Guru		IKIP YK	Bhs. Inggris
56	9	Erna Wiyanti, S.Pd.	19730130 200604 2 010	III/c	Guru		IKIP SMR	Adm. Perkt
57	10	Ken Pratiwi Rahayu, S.Pd	19730402 200701 2 008	III/c	Guru		IKIP Smg.	S1- Adm-Perkt.
58	11	Maryanti, S.Pd.	19691001 200701 2 021	III/c	Guru		IKIP Smg.	S1- Adm-Perkt.
59	12	Ali Sabana, S.Pd.	19690907 200701 1 020	III/c	Guru		UMM Mgl	S1- BP/BK
60	13	Sugiyono, S.pd.	19700627 200701 1 010	III/c	Guru		UTM. Mgl.	Pend. B. Ingg.
61	14	Dra. Tri Sulistiowati	19690125 200701 2 012	III/c	Guru		IKIP Smg.	S1- Adm-Perkt.
62	15	Murni Sri Wahyuni, S.Pd.	19701018 200701 2 011	III/c	Guru		UST Sarwi Yg	S1- Bhs/Sastra
63	16	Antuk Madiyanto, S.Pd.	19751219 200701 1 007	III/c	Guru		UNY, Jogja	S1- Adm-Perkt.
64	17	Praptiwi Sri Mulyani, S.Pd.	19731004 200701 2 009	III/c	Guru		IKIP Jogja	S1- Adm-Perkt.
65	18	B. Sunyoto, S.Pd	19741211 200604 1 008	III/c	Guru		UTM	Bhs. Inggris
66	1	Nurlaila Kurniawati, S.Pd	19791225 200801 2 009	III/b	Guru		FIP-UMM	FIP-PAI
67	2	C. Oetari Darmastuti, S.Pd.	19690505 200801 2 022	III/b	Guru		UTS YK	S1-Bhs & Sast Ind
68	3	Dra. Tutik Mujirahayu	19620115 200801 2 003	III/b	Guru		IKIP PGRI	S1- Pnd. Sejarah
69	4	Ining Pujihastuti, S.Pd.	19740614 200801 2 007	III/b	Guru		UM Purwjo	S1-Pend. Mtk
70	5	Sri Haryaningsih, S.Pd.	19690213 200701 2 007	III/C	Guru		IKIP SEMARANG	S-1 Pen. Ol. Raga
71	6	Yekti Utari Winarni, S.Kom	19801006 200903 2 001	III/b	Guru		Akprin Yk	Tek. Informatika
72	7	Evi Mukti Rahmawati, S.S	19821204 200903 2 006	III/b	Guru		UNS	Sastra Jawa
73	8	Yustina Kristiati, S.Pd	19820123 200903 2 007	III/b	Guru		UNIV. SADAR	P. Ag. Katholik
74	9	Aris Kurniawan, S.Pd Jas	19841104 200903 1 005	III/b	Guru		UNY	F I Keolahragaan
75	1	Wintolo, S. Kom	19820519 201001 1 017	III/a	Guru		AMIKOM YK	Manaj. Inform.
76	2	Latiffa Ika Devi, S.Pd	19860124 201101 2 011	III/a	Guru		UNY	Seni Tari

F / 62 /	
5	3

A.1. FUNGSIONAL GURU TIDAK TETAP (GTT)

NOMOR		NAMA PEGAWAI	N I P	PKT/ GOL	JABATAN	Diklat	PENDIDIKAN	
URT	PKT						Nama Sek.	Jurusan
1	1	Betty Puji Etania, S.Pd, Si					UNY	Fisika
2	2	Ika Wahyuningtyas, S S					UNY	Seni Tari
3	3	Fieka Praditaliana, S.Pd.					UNY	Pend. Ekonomi

F / 62 /	
5	4

**B. TENAGA ADMINISTRATIF/
STAF**

NOMOR		NAMA PEGAWAI	N I P	PKT/ GOL	JABATAN	Diklat	PENDIDIKAN	
URT	PKT						Nama Sek.	Jurusan
1	1	Sunarti, SH	19650823 198602 2 002	III/b	Ka. TU			
2	2	Endang Purwaningsih	19650223 198702 2 002	III/b	Staf		SMEA	Tata Usaha
3	1	Nanik Suprpti	19581103 198602 2 002	III/a	Staf		SMTA	IPS
4	2	Partimin	19580914 198602 1 001	III/a	Staf	Teknisi Mesin	SMTA	IPS
5	3	Siti Chosidah	19590601 198803 2 001	III/a	Staf Kesiswa		SMTA	IPS
6	1	Endah Widiyanti	19640327 199003 2 005	II/c	Staf Perpust		SMP	
7	1	Suhadi	19640725 200801 1 001	II/a	Staf		SMEA	TN
8	1	Saliyo	19630302 200701 1 007	I/a	Staf		SMP	

DATA KEADAAN SISWA SMK N 2 MAGELANG
TAHUN PELAJARAN 2014/2015

NO	KELAS	JUMLAH		JUMLAH	JML. PER PROG. KEAHLIAN
		L	P		
1	X AK 1	2	34	36	
2	X AK 2	3	33	36	
3	X AK 3	2	34	36	108
4	X AP 1	2	34	36	
5	X AP 2	-	36	36	
6	X AP 3	3	33	36	108
7	X PM 1	4	32	36	
8	X PM 2	5	31	36	
9	X PM 3	5	31	36	108
10	X RPL	18	18	36	36
11	XI AK 1	3	33	36	
12	XI AK 2	-	36	36	
13	XI AK 3	3	33	36	108
14	XI AP 1	3	33	36	
15	XI AP 2	-	36	36	
16	XI AP 3	4	32	36	108
17	XI PM 1	2	33	35	
18	XI PM 2	-	36	36	
19	XI PM 3	-	36	36	107
20	XI RPL	11	25	36	36
21	XII AK 1	3	33	36	
22	XII AK 2	1	35	36	
23	XII AK 3	-	36	36	108
24	XII AP 1	-	36	36	
25	XII AP 2	1	34	35	
26	XII AP 3	1	35	36	107
27	XII PM 1	4	32	36	
28	XII PM 2	1	32	33	
29	XII PM 3	3	32	35	104
30	XII RPL	11	25	36	36
JUMLAH		95	979		1074



**PEMERINTAH KABUPATEN BANTUL
BADAN PERENCANAAN PEMBANGUNAN DAERAH
(B A P P E D A)**

Jln. Robert Wolter Monginsidi No. 1 Bantul 55711, Telp. 367533, Fax. (0274) 367796
Website: bappeda.bantulkab.go.id Webmail: bappeda@bantulkab.go.id

SURAT KETERANGAN/IZIN

Nomor : 070 / Reg / 2102 / S1 / 2015

Menunjuk Surat : Dari : FAKULTAS EKONOMI UNY Nomor : 925/UN34.18/LT/2015
Tanggal : 05 Mei 2015 Perihal : Permohonan Ijin Uji coba Instrumen Penelitian

Mengingat : a. Peraturan Daerah Nomor 17 Tahun 2007 tentang Pembentukan Organisasi Lembaga Teknis Daerah Di Lingkungan Pemerintah Kabupaten Bantul sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Daerah Kabupaten Bantul Nomor 16 Tahun 2009 tentang Perubahan Atas Peraturan Daerah Nomor 17 Tahun 2007 tentang Pembentukan Organisasi Lembaga Teknis Daerah Di Lingkungan Pemerintah Kabupaten Bantul;
b. Peraturan Gubernur Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 18 Tahun 2009 tentang Pedoman Pelayanan Perijinan, Rekomendasi Pelaksanaan Survei, Penelitian, Pengembangan, Pengkajian, dan Studi Lapangan di Daerah Istimewa Yogyakarta;
c. Peraturan Bupati Bantul Nomor 17 Tahun 2011 tentang Ijin Kuliah Kerja Nyata (KKN) dan Praktek Lapangan (PL) Perguruan Tinggi di Kabupaten Bantul.

Diizinkan kepada
Nama : KENNIA UTAMI
P. T / Alamat : FAKULTAS EKONOMI UNY
KARANGMALANG YOGYAKARTA 55281
NIP/NIM/No. KTP : 3216065004930021
Nomor Telp./HP : 087738949299
Tema/Judul Kegiatan : PELAKSANAAN KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM MENINGKATKAN KEAKTIFAN BELAJAR MATA PELAJARAN KORESPONDENSI SISWA KELAS X KOMPETENSI KEAHLIAN ADMINISTRASI PERKANTORAN SMK N 2 MAGELANG
Lokasi : SMK Negeri 1 Bantul
Waktu : 06 Mei 2015 s/d 06 Juni 2015

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dalam melaksanakan kegiatan tersebut harus selalu berkoordinasi (menyampaikan maksud dan tujuan) dengan institusi Pemerintah Desa setempat serta dinas atau instansi terkait untuk mendapatkan petunjuk seperlunya;
2. Wajib menjaga ketertiban dan mematuhi peraturan perundangan yang berlaku;
3. Izin hanya digunakan untuk kegiatan sesuai izin yang diberikan;
4. Pemegang izin wajib melaporkan pelaksanaan kegiatan bentuk *softcopy* (CD) dan *hardcopy* kepada Pemerintah Kabupaten Bantul c.q Bappeda Kabupaten Bantul setelah selesai melaksanakan kegiatan;
5. Izin dapat dibatalkan sewaktu-waktu apabila tidak memenuhi ketentuan tersebut di atas;
6. Memenuhi ketentuan, etika dan norma yang berlaku di lokasi kegiatan; dan
7. Izin ini tidak boleh disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu ketertiban umum dan kestabilan pemerintah.

Dikeluarkan di : Bantul
Pada tanggal : 06 Mei 2015

A.N. Kepala,
Kepala Bidang Dalitbang
Tau Sakti S.S.M.Hum
NIP. 19700105 199903 1 006

Tembusan disampaikan kepada Yth.

1. Bupati Kab. Bantul (sebagai laporan)
2. Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik Kab. Bantul
3. Ka. Dinas Pendidikan Menengah dan Non Formal Kab. Bantul
4. Ka. SMK Negeri 1 Bantul
5. Dekan Fakultas Ekonomi UNY
6. Yang Bersangkutan (Pemohon)



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Alamat: Karangmalang Yogyakarta 55281
Telp. (0274) 586168 Ext. 817 Fax. (0274) 554902
Website : <http://www.fe.uny.ac.id> e-mail : fe@uny.ac.id

Nomor : 23 /UN34.18/LT/2015
Hal : Permohonan Ijin Observasi

5 Mei 2015

Yth. Kepala Sekolah SMK N 2 Magelang
Jl. A. Yani No. 135 A Magelang
J A W A T E N G A H

Kami sampaikan dengan hormat kepada Bpk/Ibu, bahwa mahasiswa dari Jurusan Pendidikan Administrasi/Prodi Pendidikan Administrasi Perkantoran angkatan tahun 2011 bermaksud mencari data untuk keperluan penulisan Tugas Akhir Skripsi (TAS), adapun mahasiswa tersebut adalah :

Nama : Kennia Utami
NIM : 11402241004
Jurusan/Prodi : Pendidikan Administrasi Perkantoran
Maksud/Tujuan : Ijin Observasi Pra Penelitian
Judul TAS : "Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Mata Pelajaran Korespondensi Siswa Kelas X Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 2 Magelang"

Untuk dapat terlaksananya maksud tersebut, kami mohon dengan hormat Bpk/Ibu berkenan memberi ijin dan bantuan seperlunya.

Demikian atas ijin dan bantuannya diucapkan terima kasih.



Dekan I,
Drs. Nuhadi, M.M.
NIP. 19550101 198103 1 006

Tembusan :
1. Mahasiswa yang bersangkutan;
2. Arsip Jurusan



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Alamat: Karangmalang Yogyakarta 55281
Telp. (0274) 586168 Ext. 817 Fax. (0274) 554902
Website : <http://www.fe.uny.ac.id> e-mail : fe@uny.ac.id

Nomor : 924 /UN34.18/LT/2015
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

5 Mei 2015

Yth. Kepala Sekolah SMK N 2 Magelang
Jl. A. Yani No. 135 A Magelang
J A W A T E N G A H

Kami sampaikan dengan hormat kepada Bpk/Ibu, bahwa mahasiswa dari Jurusan Pendidikan Administrasi/Prodi Pendidikan Administrasi Perkantoran angkatan tahun 2011 bermaksud mencari data untuk keperluan penulisan Tugas Akhir Skripsi (TAS), adapun mahasiswa tersebut adalah :

Nama : Kennia Utami
NIM : 11402241004
Jurusan/Prodi : Pendidikan Administrasi Perkantoran
Maksud/Tujuan : Ijin Penelitian
Judul TAS : "Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Mata Pelajaran Korespondensi Siswa Kelas X Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 2 Magelang"

Untuk dapat terlaksananya maksud tersebut, kami mohon dengan hormat Bpk/Ibu berkenan memberi ijin dan bantuan seperlunya.

Demikian atas ijin dan bantuannya diucapkan terima kasih.



Tembusan :
1. Mahasiswa yang bersangkutan;
2. Arsip Jurusan



PEMERINTAH KOTA MAGELANG
DINAS PENDIDIKAN

SMK NEGERI 2

Jl. Jend. A. Yani 135 A Tlp. (0293)362577 Fax 313172 Magelang 56115

Website : <http://smkn2magelang.sch.id> Email : smkn2magelang@yahoo.com

E-Learning : <http://elearning-smkn2magelang.sch.id>



SURAT KETERANGAN

Nomor : 070/ 985 /230.SMK.2

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Drs. SUPRIYATNO, M.Pd
NIP. : 19610125 198603 1 005
Pangkat, Gol./ Ruang : Pembina, IV/a
Jabatan : Kepala SMK Negeri 2 Magelang

menerangkan dengan sesungguhnya, bahwa Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang, sebagai berikut :

Nama : KENNIA UTAMI
NIM : 11402241004
Jurusan/Prodi : Pendidikan Administrasi Perkantoran

benar-benar telah melaksanakan Penelitian di SMK Negeri 2 Magelang dalam rangka penyusunan Skripsi dengan Judul "Pelaksanaan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Keaktifan Belajar Mata Pelajaran Korespondensi Siswa Kelas X Kompetensi Keahlian Administrasi Perkantoran SMK N 2 Magelang". Penelitian tersebut dilaksanakan pada tanggal 13 s.d 18 Mei 2015.

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya dan diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Magelang, 18 Mei 2015
Kepala SMK Negeri 2 Magelang

Drs. Supriyatno, M.Pd
NIP. 19610125 198603 1 005

